

რეიტინგები: არჩევნები და ფული • ნაღდი ფულის მეფეები • ახალგაზრდები და მდიდრები

ნოემბერი, 2016

# Forbes


GEORGIA




ფასი 7 ლარი  
ISSN 2233-3487  
9 772233 348006

## სტაბილური ბანკირი

ვახტანგ ბუცხრიკიძე ერთადერთი ბანკირია საქართველოში, რომელსაც 20 წელზე მეტია, გენერალური დირექტორის კოზიციიდან მართავს უკვე სიდიდით #1 ბანკს.



  
*Breguet*  
Depuis 1775



# PAYOT HOMME

შექმნილია სავრანგეთში მამაკაცის კანის  
სრულყოფილი მოვლისთვის.

მარტივია გამოყენებისას, ხსნის დისკომფორტს,  
იცავს და აახალგაზრდავებს კანს



## OPTIMALE

ესე, Estée

პროფესიონალური კოსმეტიკა

0. აბაშიძის 24 / ტელ.: 2 24 24 55





52 | CEO

80 | ეკონომიკა



# Forbes GEORGIA

## ფაქტი და კომენტარი

**12** | ჩვენი უკმაყოფილების წყაროები // სტივ ფორბსი

## LEADERBOARD

**16** | არჩევნები და ფული

**18** | ნაღდი ფულის მეფეები

**20** | ამერიკის ყველაზე ძვირად ღირებული საფეხბურთო გუნდები

**21** | ხორვატიის ილონ მასკი



**22** | FORBES 400: 2016 წლის კლასი

**23** | ახალგაზრდები და მდიდრები

**24** | ამერიკის ნამყვანი ვენეზოელთა

**25** | ექსპლუზიური ცხოვრების ფასი



Porsche recommends Mobil  and 

Please visit [www.porsche-georgia.com](http://www.porsche-georgia.com) for further information

## Accomplished performance.

### The new Cayenne Platinum Edition.

The best day for driving a sports car: every day. With enthusiasm at every kilometre. The Cayenne offers a higher output, yet comparatively low fuel consumption. And impressive driving pleasure with great variability to boot.

Ready to face all everyday challenges. Plus those anything but everyday.

Further information at [www.porsche.com/cayenne](http://www.porsche.com/cayenne)



**PORSCHE**

#### Porsche Centre Tbilisi

Tegeta Premium Vehicles Ltd.  
12th km., David Agmashenebeli 5  
0131 Tbilisi  
Tel.: 995 32 2244 911  
[info@tpv.ge](mailto:info@tpv.ge)



44 | ტექნოლოგიები



18 | LEADERBOARD

26 | მილიარდერთა საარჩევნო ბიულეტენები

### მოსაზრება

28 | სახელმწიფო შესყიდვების დავების საბჭო // ქეთევან ბუაძე, ვივლა მიქაუტაძე

30 | რუსული სვლა ქართული პოლიტიკის საჭადრბო დაფაზე // ლევან ალაფიშვილი

32 | გირგანქა სთერლინგი - ზამთარი მისი მღვლეობისა // ზაზა აბაშიძე

### სტრატეგიები

36 | მოსაზრებათა გადაშლავება ნაგვის გადაშლავების თაობაზე - თქვენს ყველა ნაგავს როდი აქვს ფასი. ავთორი: კრისტოფერ ჰელმანი

### ტექნოლოგიები

40 | მიკოვ.აი.აჟ. თუ მსოფლიო What3Words-ის ჭკვიანურ სამისამართე სისტემას აითვისებს, კიდევ მილიარდობით ადამიანი შეძლებს, სახლში მიიღოს ფოსტა თუ სხვა გზავნილი. ავთორი: ჰერი თლსონი



84 | ეკონომიკა

# BY KILIAN – პარფიუმერია როგორც ხელოვნება

ქართულ ბაზარზე ყველაზე ინოვაციური LUTECIA GROUP-ის მორიგი ექსკლუზიური პროექტი – AROMATEQUE NICHE BOUTIQUE – მდებარეობს შავთელის 17-ში, სასტუმრო „ამბასადორში“, სადაც წარმოდგენილია ისეთი ექსკლუზიური ბრენდები, როგორიცაა: BY KILIAN, CREED, PENHALL-GON'S, DIFTYQUE, JULIETTE HAS A GUN, TIZIANA TERENCE, OLFACTIVE STUDIO AMOUAGE, MEMO PARIS, XERJOFF, CAASAMORATI, AMOUROUD, COMME DES GARÇONS. თითოეული ნიშ-ბრენდის უკან უნიკალური ისტორია დგას: ნიშ-პარფიუმერია შექმნილია ალამიანებისთვის, რომლებიც საკუთარ იმიჯს თვითონ ქმნიან. მათ არ სჭირდებათ გედმეტი კალისხმევა საზოგადოებაში ადგილის დასამკვიდრებლად; არ სჭირდებათ რეკლამა საკუთარი თავის წარმოსაჩვენად... „ნიშ-პარფიუმერია“ სრულყოფილების ფორმულაა და სწორედ ძვირფასი ინგრედიენტების რთული პროპორციის შვავებით იქმნება სურნელი, რომელიც მხოლოდ „ქენია“.

## კილიან ჰენესი – მოკლე ბიოგრაფია

ორსაუკუნოვანი კონიაკის სახლის, Hennessy-ს გვარის შთამომავლის, კილიან ჰენესის ბავშვობის ოცნება იყო ეპოვა „ანგელოზების წილი“ – სწორედ ასე ეწოდება კონიაკის დეკანტაციის პროცესში კასრების ფორებიდან სპირტის აორთქლებას, თითქოსდა ანგელოზებს თავისი წილი დაეღიათ... ამ ძიებისას კილიან ჰენესიმ სურნელოვანი ხელოვნება აღმოაჩინა და 2007 წელს ელიტურ საზოგადოებას თავისი სახელობის უნიკალური პარფიუმერული ბრენდი By Kilian წარუდგინა – ბალანსი უკომპრომიზობასა და დახვეწილობას შორის.

ბრენდი, რომლის არომატებიც არაორდინარული, პროვოკაციული, ელეგანტური და ამავე დროს საოცრად სექსუალურია.

ბრენდი By Kilian სუნამოების ბაზრის მწვერვალზე აღმოჩნდა და თავისი ნიში დაიკავა.

By Kilian – სადაც თითოეული დეტალი გათვლილია, ე.წ. „ეკო-ლუქს-ფილოსოფია“ პლანეტის ეკოსისტემის შენარჩუნებას გულისხმობს: არომატების შექმნის პროცესი მაღალტექნოლოგიურია და მისი გადაამუშავებისას მინიმუმამდეა დაყვანილი საწარმოო ნარჩენების დატოვება.

კილიან ჰენესის აზრით, მიუხედავად იმისა, რომ სუნამო წარმოადგენს ხელოვნების ნიმუშს, მას ასევე უნდა ჰქონდეს „სინდისი“. სწორედ ამიტომ, ბრენდის მიერ წარმოებული ყველა პროდუქტი მრავალჯერადი გამოყენებისაა, რადგან მათი ხელახლა შევსება შესაძლებელია. შექმნილი ფლაკონი შეიძლება მთელი ცხოვრების მანძილზე შეინახოთ.

Kilian-ის სამყარო რამდენიმე სურნელოვან კოლექციას აერთიანებს. ესენია: L'Œuvre Noire, Arabian nights, Asian Tales, In the Garden of Good & Evil, Addictive State of Mind.

მისი თითოეული კოლექცია წარმოდგენილია ისეთ უნიკალურ კოლოფში, როგორიცაა სამკაულების ზარდახსმა, ჩანთა-კლაჩი თუ პორტსიგარი. „მიმართა, რომ ჭეშმარიტ ფუფუნების საგანს უნდა ჰქონდეს საკუთარი დნ-ი, გენები და თაობიდან თაობამდე გადასვლის უნარი. ფუფუნების საგანი არ უნდა იყოს ერთჯერადი გამოყენების!“ – ამბობს კილიან ჰენესი.

სუნამოების გარდა, 2014 წელს კილიანი ქმნის სურნელოვანი სამკაულების თავის პირველ კოლექციას. ამ კოლექციის შექმნით მან თავისი მორიგი ამბიჯია „გააგოცხლა“ – ორი უმთავრესი აქსესუარი გააერთიანა და სუნამო „ხილული“ გახადა.

2015 წელს კილიან ჰენესიმ ელიტურ საზოგადოებას თავისი დახვეწილი დეკორატიული ნივთების კოლექცია Summer 2015 წარუდგინა.

სახლის კოლექცია, რომლითაც კილიან ჰენესიმ შეაბიჯა სურნელოვანი ინტერიერის დიზაინის სამყაროში თავისი ოთხი დეკორატიული ობიექტით, გახლავთ სუნამოების სენსორული განსახიერება, რომელიც ავსებს ინტერიერს და თანდათან გარდაქმნის მას. ფორმისა და კეთილშობილი მასალების „ტკივანი ალქიმიის“ (გალაქული ხე და მარგალიტი) წყალობით, კილიან ჰენესიმ შექმნა ერთგვარი მომთაბარე დიზაინის ნივთები, რომელთა გადატანაც შეიძლება ოთახიდან ოთახში, სახლის გარეთ, ოფისსა თუ ავარაკზე, ასევე შესაძლებელია მათი თან წაღება ხანგრძლივი მოგზაურობისას.

2016 წელს მომხმარებელს წარუდგინა მისი ბოლო ქმნილება Moon Light in Heaven (მთვარის შუქი სამოთხეში) – საიდუმლო სამოთხე დედამისზე, თავბრუდამხვევი თრობა და რომანტიკულობა, „მთვარის შუქის ანარეკლი და დღუნება



აკრძალული 'სამოთხის' კარის შეღებისას“.

„სუნამო პირველ რიგში უნდა იყოს ერთი უნიკალური ისტორია – იმაზე ბევრად ადრე მომხდარი, ვიდრე იგი იქცევა დახვეწილ სურნელოვან ჰარმონიად. რეისორი სცენარის მიხედვით იღებს ფილმს...“

სწორედ ასე მივუდექი მე ყოველი ჩემი კოლექციის შექმნას. გადავწყვიტე, თითოეული სურნელისათვის შექმნოდა როგორც 'სათაური', ასევე 'ქვესათაური'. ამგვარი მიდგომა გამოხატავს მოსაზრებას, რომ თითოეული სურნელი ნამდვილი ამბის დასაწყისია; იმ ამბის დასაწყისი, რომელიც ჯერ კიდევ მოსაყოლია. ეს უფრო რთული მიდგომაა, თუმცა იგი უფრო მეტ სიღრმეს მატებს თითოეულ კონკრეტულ არომატს. ყველა ჩემი სურნელი არის უნიკესი. მე ვქმნი სურნელებს, რომლებიც თავიანთი სახელიდან გამომდინარე გამოხატავენ მუსტ ემოციას“, – ამბობს კილიან ჰენესი.

2016 წელს მომხმარებელს ასევე მორიგი გაზაფხული/ზაფხულის სამკაულების კოლექცია „Moonlight“ (მთვარის შუქი) წარუდგინა – პროექტი, რომელიც ძვირფასი აქსესუარების დიზაინერთან და თავის ახლო მეგობართან – ჰეიჯ ნოვიკთან ერთად განახორციელა. ქალბატონებისთვის შეიქმნა სურნელოვანი სამკაულების განსაკუთრებული კაპსულა-კოლექცია.

თითოეული დეტალი By Kilian-ის კოლექციაში უძვირფასესია – იგი „ცოცხალია და სუნთქავს სიყვარულით“ და ამავე დროს ძალზე პროვოკაციულია.

კილიან ჰენესი მუდმივად შემოქმედებით პროცესშია.

ბრენდი By Kilian ექსკლუზიურად წარმოდგენილია ნიშ ბუტიკ არომატეკაში – სწორედ აქ გეძლევათ შანსი, თქვენი „სიყვარულის ხელოვნებას“ ეზიაროთ.





48 | ანტრეპრენიორები



30 | მოსაზრება

### 44 | კრობლემების მომგვარებელი

7 წლის წინ ექვსი თანამშრომლით, რამდენიმე ათასი ლარითა და თბილისში 20-კვადრატულმეტრიანი ფართის ოფისით დაწყებულ სტარტაპს ახლა ოფისები ოთხ ქვეყანაში აქვს, 10-მდე მსხვილი კლიენტი ჰყავს და მუდმივად იზრდება.  
 ავტორი: ანა ხხოზრავაძე

### ანტრეპრენიორები

#### 48 | ოცნებით სავსე

7 წლის ასაკში საქართველოდან ბრიტანეთში გადამარგებულმა გუკა თავბერიძემ მაღალანაზღვრებადი სამსახური მიატოვა - ოცნებისთვის, სიამოვნებისა და დამოუკიდებლობისთვის. 5 წელიწადში წველების მწარმოებელი მისი კომპანია Savse \$200-მილიონიან ბრუნვას უმიზნებს.  
 ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

### CEO

#### 52 | ყველაზე სტაბილური ბანკირი საქართველოში

Forbes Georgia-ს ინტერვიუ თბილისი ბანკის გენერალურ დირექტორთან, ვახტანგ ბუცხრიკიძესთან.  
 ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

#### 60 | რეგიონული ლიდერის წარმატება

მაშინ როცა ფულადი გზავნილების რაოდენობა მთელ ქვეყანაში 4%-ით გაიზარდა, „მანიგრამა“ კომპანიის მარკეტინგის 30%-იანი დაწინაურება მოახერხა.  
 ავტორი: ელენე ჩოხახიძე

### ინვესტიცია

#### 64 | ქართული ავიაცია

ავტორი: სოფო ბერიძე

### ეკონომიკა

#### 70 | სამომხმარებლო განწყობა

ოქტომბრის მარკეტინგული საარჩევნო მოლოდინებს ეხმიანება

#### 74 | „ქართული ოცნების“ ეკონომიკური დაპირებები

საარჩევნო პროგრამიდან გამომდინარე, განვიხილავთ ეკონომიკური პოლიტიკის მიმართულებით რა მნიშვნელოვანი ინიციატივები და რეფორმები უნდა განახორციელოს „ქართულმა ოცნებამ“ 2017-2020 წლებში.

ავტორი: ბესო ნაფხაზაძე

CONSTRUCTION MANAGEMENT & CONSULTING

# ჩვენ ვმართავთ თქვენ აშენებთ



გსურთ პროფესიონალების  
დახმარება?

მშენებლობის მართვა და კონსულტაცია



322 240717

[www.cmc.ge](http://www.cmc.ge)

**80 |** არარსებული ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა  
ავტორი: ზაზა აბაშიძე

**84 |** რა სჭირს ლარს?  
ავტორი: თელაბა გელანთია

**88 |** მომხმარებელი, როგორც ენერჯის წყარო  
ავტორი: ანა ცხორავაძე

**FORBES LIFE**

**92 |** ბურბონის მარკო პოლო  
Jefferson's-ი ვისკის დამზადების გაუკვლავ გზებზე (უფრო სწორად, წყლებზე) მოგზაურობს და ბურბონს მსოფლიოს ოკეანეებში, მდინარეებსა და ტბებში აძველებს.  
ავტორი: აბრამ ბრაუნი

**აზრები**

**96 |** არჩევნების შესახებ



**92 | FORBES LIFE**

# Forbes GEORGIA

მთავარი რედაქტორი  
გიორგი ისაკაძე

ალმასრული რედაქტორები  
შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი  
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი  
გოგი ქავთარაძე

დამაბადონებელი  
ქეთა შორჯოლიანი

ფოტოგრაფი  
ხათუნა ხუციშვილი, ჯაბა ჩიტიძე

.....  
ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
ლელი მირიჯანაშვილი

FORBES, INC  
PRESIDENT AND EDITOR-IN-CHIEF Steve Forbes  
CHIEF OPERATING OFFICER Timothy C. Forbes  
VICE CHAIRMAN Christopher Forbes

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

## ნოემბერი 2016, N 58

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0160, თბილისი, გამრეკელი 19, 0100. (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge  
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა, სასალო ფასი 7 ლარი.  
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია სამართავლო პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილი საბეჭდო "ომეგა ტექ" საქართველო, 0160, თბილისი, სამართავლო 19, 0100. (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge  
დაბეჭდვის 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 სააქციო საზოგადოება Media Partners, საერთო უფლებები დაცულია. ჟურნალში გამოქვეყნებული მასალების ნაწილობრივ ან მთლიანად გამოყენება აკრძალულია. Copyright 2011 Forbes, as to materials published in the US Edition of Forbes. All rights reserved. სამართავლო ნიშანი Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს სააქციო საზოგადოება Media Partners შესაბამისი სალიცენზიო ხელშეკრულებით. Forbes Georgia is published by the Media Partners JSC under a license agreement with Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New York 10011. Forbes is a trademark used under the license from FORBES LLC.

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75  
გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:  
„ბბგ გარდიან ვეგეტური“ და „ბბგ პრინა“.



SINCE 1884

**SARAJISHVILI**

ს ა რ ა ი შ ვ ი ლ ი

„ყოველთა საუნჯეთა წილ მოიგე გონიერება“

# ჩვენი უპაყოფილების წყაროები

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

## სამყარო კოლაფსის პირასაა

და მხოლოდ აშშ-ს აქვს ძალა და მორალური სტატუსი, ეს მეწყერი შეაჩეროს - მეწყერი, რომელსაც შესაძლოა, კატასტროფული შედეგები მოჰყვას. ლამის ერთი დღეც არ გაივლის საბიზნარო, შემადრწუნებელი მოვლენის გარეშე - ისლამისტთა მორიგი ბარბაროსული ტერორისტული თავდასხმა; შეჩერებული გადატრიალება თურქეთში, რომელიც ამ ქვეყნის ისლამისტი ლიდერისთვის საბაბად იქცა, საკუთარი თავი დიქტატორად აქციოს (მხოლოდ ოფიციალური სტატუსით არაა ასეთი); ჩინეთის მზარდი აგრესია, რომელიც სამხრეთ ჩინეთის ზღვაზე უკანონო კონტროლის მოპოვებისკენაა მიმართული; პუტინი, რომელიც ყოფილი საბჭოთა იმპერიის ქვეყნებს ებღაუჭება. გლობალური ეკონომიკა დაქუცმაცებას განაგრძობს. საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა კიდევ ერთხელ ჩამოაქვეითა თავისი პროგნოზები დარჩენილი წლისა და 2017-ის ზრდის ტემპთან დაკავშირებით. ხანგრძლივი ეკონომიკური სტაგნაცია უფრო მიმდინარე პოლიტიკურ შუღლს აღვივებს და ევროპაში რადიკალი, ავტორიტარი პარტიები იკრებენ ძალებს.

ამ გლობალურ გასაჭირს ორი ძირითადი წყარო აქვს.

• **ეკონომიკა.** დაივიწყეთ უაზრო ყბედობა არარსებული ზრდის ან იმის შესახებ, რომ „სეკულარული სტაგნაცია“ და სხვა, ვითომდა ავბედითი, ძალები მაჩანჩალობისთვის გვწირავენ. ჩვენ სახელმწიფო პოლიტიკის შეცდომათა გამო მიგვდის ცუდად საქმე - ჭარბი გადასახადების, რეგულაციებისა და ხარჯვის. ყველაზე დიდ მიზეზს - მონეტარულ პოლიტიკას - პოლიტიკურ და ეკონომიკურ წრეებში საერთოდ არ ახსენებენ, რადგან პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიმღებები და დამკვირვებლები თვლიან, რომ ეს ზრდის ინსტრუმენტია. ცენტრალური ბანკის პოლიტიკა, რომელიც რაოდენობრივ შემსუბუქებასა და ნულოვან საპროცენტო განაკვეთებს ეხება, უზნეოდ ამახინჯებს საკრედიტო ბაზ-



რებს, რაც ეკონომიკებს კი არ ასტიმულირებს, არამედ დეფლაციას ახდენს. მთავრობებსა და კორპორაციებს იაფ ფულზე აქვთ წვდომა მაშინ, როცა ეკონომიკის ყველაზე უფრო დინამიკურ, შემოქმედებით წარმომადგენლებს - პატარა და ახალ საწარმოებს - ულუფები დეფიციტურად ერგებათ.

ზრდაზე ორიენტირებული სტრუქტურული ცვლილებები ფისკალურ და მონეტარულ პოლიტიკაში გახვევებულ ეკონომიკებს სწრაფად გამოაცოცხლებდა.

ამგვარი რეფორმები არ გულისხმობს გლობალური სავაჭრო სისტემის გაჯერებას ახალი ტარიფებითა და სხვა სავაჭრო ბარიერებით. დღეს ბლომად წამალია, რეალურ სავაჭრო ტრავმებს რომ მოვუაროთ.

• **იზოლაციონიზმი.** ბარაკ ობამას ღრმად სწამს მემარცხენე ყბედობის, რომლის თანახმადაც, აშშ (და ჩვენამდე ვეროპული იმპერიალისტური სახელმწიფოები) სამყაროს ყველა განსაცდელის წყაროა. შეეშვი მსოფლიოს - დანარჩენი პლანეტა თავად მიხედავს თავს. შესაძლოა, რთული პროცესი იყოს, მაგრამ, ადრე თუ გვიან, დასრულდება და ხალხიც უფრო ბედნიერი გახდება.

მაგრამ 1930-იანებმა გვაჩვენა, რა ხდება, როცა აგრესიას ძალით არ უპირისპირდები. ამიტომაც, რომ მეორე მსოფლიო ომიდან მოყოლებული, აშშ თავისუფალი სამყაროს ლიდერად გვევლინება. არც ერთ სხვა დემოკრატიას არა აქვს საკმარისი ძალა და საერთაშორისო მასშტაბურობა, ეს საქმე რომ გააკეთოს. ძვირი ჯდება? რასაც დღეს თავდაცვაზე ვხარჯავთ, გახლავთ წილადი იმისა, რაც დიდ ომში ბრძოლა დაგვიჯდებოდა, რომ აღარაფერი ვთქვათ საზარელ ადამიანურ დანაკარგზე. მტრული ან პოტენციურად მტრული ძალისათვის მსოფლიოს რომელიმე რეგიონზე დომინირების ნების არმიცემა გლობალური კეთილდღეობის უჩვეულო ექსპანსიის საფუძველი გახდა 1945 წლიდან, რასაც საერთა-



გროუპ: ROJKAS TENYS / SHUTTERSTOCK.COM

შორისო ვაჭრობაც უნებდა ცეცხლს. თუ ობამას იზოლაციონისტურ პოლიტიკას გავაგრძელებთ, მსოფლიო კიდევ უფრო სასიფათო და კიდევ უფრო ნაკლებწარმატებულ ადგილად იქცევა.

ამ საკითხს დონალდ ტრამპის მოსაზრებებამდე მივყავართ NATO-ს შესახებ – ისტორიისა და თავისუფლების გასაცრად წარმატებული პროექტის შესახებ. მთავარი არსი სიმარტივეში მდგომარეობს: თავდასხმა მის ერთ წევრზე ყველა მათგანზე თავდასხმაა. NATO საბჭოთა კავშირის შეშლად რჩებოდა და ამიტომაც, რომ პუტინმა კიდევ უფრო დიდი აგრესია ვერ გამოიჩინა ყოფილი საბჭოთა სახელმწიფოების – ლიტვის, ლატვიისა და

ესტონეთის მიმართ, რომ აღარაფერი ვთქვათ სხვა ყოფილ საბჭოთა სატელიტებზე და დღეს უკვე NATO-ს წევრებზე, როგორცაა, მაგალითად, პოლონეთი. NATO-ს უსაფრთხოების ქოლგის ქვეშ ვეროპა აყვავებულ, საკუთარ თავზე ორიენტირებულ კონტინენტად იქცა და არა დიდი ძალმომრეობითი პოლიტიკის საბრძოლო ველად. ომი გერმანიასა და საფრანგეთს შორის დღეს წარმოუდგენელია.

დიას, ჩვენმა მოკავშირეებმა თავდაცვაზე ბევრი უნდა დახარჯონ. მაგრამ ღრმა, ფუნდამენტური საკითხი ასე უღერს: მათი უსაფრთხოება ჩვენი უსაფრთხოებაა. აშშ გლობალური მფარველობის რაღაც სააგენტო არ არის, მისი

სერვისი რომ იქირაო.

როგორც აშშ ამას რონალდ რეიგანის მმართველობის დროს, 1980-იანებში აკეთებდა, ახლაც უნდა დავიწყოთ ზრდაზე მომართული ისეთი რეფორმები, როგორცაა გადასახადების მასიური შემცირება და ცენტრალური ბანკის უზნებობათა შეჩერება, ჩვენს საკრედიტო ბაზრებზე რომ ახორციელებს. სხვა ერებიც აიღებენ მაგალითს, ზუსტად ისევე, როგორც ამას სამ ათწლეულზე მეტი ხნის წინ აკეთებდნენ.

და ჩვენც აქტიურად უნდა ჩავებათ მსოფლიოში – კი არ უნდა ვცადოთ მისი გადაკეთება ჩვენი წარმოდგენებისამებრ, არამედ უნდა დავრწმუნდეთ, რომ ცუდი აქტორები თამაშგარე არიან. **F**

# თბილისური შემოდგომა SIEMENS-ის LIVE KITCHEN-ში



ელიტ ელექტრონიკსი  
ELIT ELECTRONICS

თბილისისთვის უჩვეულოდ ცივი ოქტომბრის საღამოს East Point-ში მდებარე Elit Electronics-ის უზარმაზარი მაღაზიის live kitchen-ში სითბო და სიმყუდროვეა. მეორე სართულზე განთავსებული სამზარეულოდან, რომელიც Siemens-ის მაღალი კლასის სამზარეულოს ტექნიკითაა აღჭურვილი, მთელი მაღაზიის ხედი იშლება. საყოველთაო სითეთრეში ყველაფერი ჩართულია და მუშაობს, ტელევიზორები ციმციმებს, საყოფაცხოვრებო ტექნიკის მოლაპლაპე ზედაპირებზე ლედ-განათებების შუქი ირეკლება. „საყოფაცხოვრებო ტექნიკის ზეიმი“ შეიძლება დაგვეჩქვა ამ ხედისთვის“ - ის-ის იყო გავიფიქრე, რომ გემრიელი კერძების სურნელმა სამზარეულოსკენ შემაბრუნა.

Siemens-ის live kitchen-ში შეფ-მზარეული მანუელი ფუსფუსებს. სტუმრები მალე უნდა მოვიდნენ და მისი კერძები დააგემოვნონ, რომლებიც შემოდგომისა და რთველის თემატიკასთან თანხვედნაში მზადდება - სტარტერებად ფხალეულისა და ნიგვზიანი ბადრიჯნის ასორტი, ხაჭაპური, კიტრისა და პომიდვრის სალათა ნიგვზით და ჩეჩილი ყველით; პირველი კერძი - ღომი და საცივი, ხოლო მეორე - უგემრიელესი ქათამი შტოშის სოუსში. ეს ყველაფერი ცხადია, არომატული ქართული ღვინისა და მელოდიური ქართული ჰანგების თანხლებით, ხოლო ვახშმის შემდეგ სტუმრებს სიურპრიზიც ელით, თუმცა ამაზე მოგვიანებით.

Experience for life less ordinary – Siemens-ის ჩასამწებელი ღუმელების თავზე განთავსებული ეს წარწერა სამზარეულოში განსაკუთრებულ ყურადღებას იქცევს. Siemens-ი სამზარეულო ტექნიკის თვალსაზრისით გამორჩეული ბრენდია და მხოლოდ Elit Electronics-ის სამ მაღაზიაშია წარმოდგენილი. ამ ბრენდის გამორჩეულობა სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ ის ცხოვრებას ჩვეულებრივისგან განსხვავებულს ხდის. მაგალითად, თუკი კერძის მომზადებას ერთი საათი სჭირდება, Siemens-ის ტექნიკის გამოყენება ამ დროს 50%-ით ამცირებს. ღუმელებს აქვთ active clean-ის ფუნქცია, რაც

მათი ხელით გაწმენის აუცილებლობას დღის წესრიგიდან ხსნის. არანაკლებ მიმზიდველი ფუნქციაა cool start-ი, რომელიც საშუალებას იძლევა, გაყინული პროდუქტი გალღობის გარეშე მომზადდეს ისე, რომ გემო არ დაკარგოს.

მიუხედავად ამდენი კარგი ფუნქციისა, მანუელს Siemens-ის ტექნიკაში ყველაზე მეტად მაინც ტემპერატურის კონტროლის ფუნქცია ხიბლავს, რაც ასე მნიშვნელოვანი და რთულად სარეგულირებელია სტეიკის მომზადებისას. მით უფრო, თუ blue rare სტეიკის მომზადებაზე მიდგა საქმე.

„ეს სტეიკი განსაკუთრებით რთულად დასამზადებელია და ამ ღუმლის ტემპერატურის კონტროლის ფუნქციის გამოყენებით ეს რთული ამოცანა მარტივდება, სტეიკიც შესანიშნავი გამოდის“; - ამბობს მანუელი და თან ქურაზე შემოდგმულ არომატულ, ოხშივრიან ქათმის კერძს ფრთხილად ურევს.

ამასობაში სტუმრებიც გამოჩნდნენ და ჟურნალ Georgian Day-ს გამომცემლები, Forbes-ის მენეჯმენტთან და წარმომადგენლობასთან ერთად მაგიდას შემოვუსხედით. კერძები ზუსტად ისეთი გემრიელი გამოდგა, როგორსაც მათი სურნელი იუწყებოდა. სტუმრებმა, რომელთა ნაწილი არაბთა გაერთიანებული საამიროებიდან, ხოლო ნაწილი უკრაინიდან იყო - ქართული კერძებით აღფრთოვანება ვერ დამალეს. განსაკუთრებული მოწონება დაიმსახურა ქათამმა შტოშის სოუსით, თუმცა საღამოს მთავარი სიურპრიზი მაინც ჩურჩხელა გამოდგა. მით უმეტეს მას შემდეგ, რაც მანუელმა სტუმრები ქურასთან მიიპატიჟა და შესთავაზა, ჩურჩხელის ამოვლება თავად ეცადათ. მცდელობებმა საყოველთაო მხიარულება გამოიწვია, თუმცა შედეგმა გაამართლა და Siemens-ის live kitchen-ში გასაშრობად ზუსტად იმდენი ჩურჩხელა ჩამოივიდა, რამდენი ადამიანიც ესწრებოდა საშემოდგომო ვახშამს. გაშრობის შემდეგ Elit Electronics-ი თითოეულ მათგანს საკუთარ ავტორს გაუგზავნის შემოდგომის ერთ ცივ საღამოს Siemens-ის live kitchen-ში დაგემოვნებული გემრიელი ქართული ვახშმის მოსაგონებლად.



# LeaderBoard

ქართული ხმაები

## არჩევნები და ფული

**ყველა თანხმდება**, რომ პოლიტიკასა და ბიზნესს ბევრი საერთო თავისებურება აქვს. ამ შემთხვევაში ისიც შეიძლება, რომ პოლიტიკური ინვესტიცია განვიხილოთ ბიზნესინვესტიციად. მაშინ ხომ შეიძლება დავთვალოთ, რა მოაქვს ინვესტორისთვის რომელიმე პარტიაში ინვესტირებულ ერთ ლარს? თუ ჩვენ ვიცით, რომელ პარტიას რა თანხა შესწირეს, მოდი, დავიანგარიშოთ, როგორ სარგებანად განკარგეს პარტიებმა პოლიტიკური ინვესტორების ფული. ანუ, ერთი მხრივ, მასში ინვესტირებული ფულიდან რამდენი ლარი დაუჯდა ამა თუ იმ პარტიას ერთი დეპუტატის შეყვანა პარლამენტში და, მეორე მხრივ, რა დაუჯდა პარტიას ერთი ხმა. საამისოდ ჩვენ გამოვიყენეთ „საერთაშორისო გამჭვირვალობა - საქართველოს“ მიერ შექმნილი ვებპლატფორმა (transparency.ge/politicaldonations), სადაც თავმოყრილია ინფორმაცია 2012 წლიდან პოლიტიკური პარტიების სასარგებლოდ განხორციელებული შემოწირულობების შესახებ. ათვლის წერტილად საპარლამენტო ოთხწლიულის საწყისი წელი, 2013 ავიღეთ და ეს ნახევრად სახუმარო რეიტინგი ორ ნაწილად გავყავით. პირველ ნაწილში წარმოდგენილია ხუთი საარჩევნო სუბიექტი, რომლებმაც პარლამენტში შესვლა მოახერხეს. ამ შემთხვევაში თითოეული პარლამენტარის შეყვანის ფასი შეწირული თანხის რაოდენობისა და პარტიის მიერ დაკავებული „სკამების“ სხვაობით მიიღება. ხოლო რეიტინგის მეორე ნაწილი, რომელიც ერთი ამომრჩევლის ხმის „ფასს“ ზომავს, დავაკომპლექტეთ მხოლოდ პროპორციული არჩევნების პირველი ტურის პირველი ათი პარტიისგან.

### სკამის ფასი

ვის დაუჯდა ერთი ადგილი პარლამენტში „პოლიტიკურ ინვესტორთა“ შეწირული თანხიდან ყველაზე პატარა და დიდ წილად?



რა დაჯდა ერთი სკამი?



2013-2016 წლებში მიღებული „ინვესტიცია“



პარლამენტში დაკავებული ადგილი



24,774



24,774



1



78,562



2,121,181



27

ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა

სალომე ზურაბიშვილი  
დამოუკიდებელი კანდიდატი



170,995



170,995



1



215,155



24,742,853



115

ქართული ოცნება - დემოკრატიული საქართველო

მრეწველობა გადაარჩენს საქართველოს & თოფაძე-მრეწველები, ჩვენი სამშობლო



344,075



2,064,448



6



საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი

# ხმის ფასი

რომელმა პარტიამ განკარგა „პოლიტიკური ინვესტორების“ შეწირული ფული ყველაზე ყაირათიანად, ანუ ვის ნაკლები „დაუჯდა“ ერთი ხმა და ვინ გამოავლინა განსაკუთრებული მარკეტინგული უნიჭობა?



თითო ხმის „ფასი“ (ლარი)



2013-2016 წლებში მიღებული „ინვესტიცია“



ხმების %



0.91



50,422



3.14

ლეიბორისტული პარტია



4.44



2,121,181



27.11

ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა



12.24



334,391



1.55

რესპუბლიკური პარტია



12.38



170,995



0.78

მრეწველობა გადაარჩენს საქართველოს & თოფაძე-მრეწველები, ჩვენი სამშობლო



23.38



2,064,448



5.01

საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი



28.82



24,742,853



48.68

ქართული ოცნება – დემოკრატიული საქართველო



14.63



1,194,254



4.63

თავისუფალი დემოკრატები



43.37



2,701,918



3.53

საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი



69.17



4,206,862



3.45

პაატა ბურჭულაძე - სახელმწიფო ხალხისთვის



21.03



268,986



0.73

ეროვნული ფორუმი

# LeaderBoard

ნაღდი ფულის მეფეები

## Dre-ს ათწლეული

იმ ათი წლის მანძილზე, რაც FORBES-ი Hip-Hop Cash Kings-ის 20-ეულს ადგენს, ყველაზე მაღალშემოსავლიან რეპერსკვლავებს თითო აქტივობაში წელიწადში, საშუალოდ, \$22.5 მილიონი აუღიათ, ხოლო ერთობლივად – \$4.5 მილიარდი (გადასახადების გამოკლების გარეშე). მეფეთა მეფის ტიტული რეპერ-პროდიუსერს ანდრე „Dr. Dre“ იანგს ერგო: ამ მილიარდიან ნადავლში დაახლოებით მეოთხედი სწორედ მისი დამსახურებაა, თანაც ისე, რომ აქედან ლამის არაფერი აქვს ნაშოვნნი თავისი მუსიკით: NWA-ის თანადამფუძნებელმა 2006 წელს Beats By Dre ჩაუშვა, ხოლო 2014 წელს, როცა ეს კომპანია Apple-მა \$3 მილიარდად იყიდა, ის სახელში \$620 მილიონით დაბრუნდა. კიდევ ერთი დასტური, რომ რითმებს ფული მოაქვს, როგორც ამას მისი კოლეგის, Ice-T-ს 1987 წლის ალბომის სახელწოდება (Rhyme Pays) გვამცნობს.

### 2007

Coca-Cola \$41 მილიარდად Vitaminwater-ის მწარმოებელ Glacéau-ს ყიდულობს, **50 CENT**-ი კი თავისი წილიდან \$100 მილიონს იღებს, რაც მის 2008 წლის ჯამურ შემოსავალზე აისახება.



|              |              |
|--------------|--------------|
| 1. Jay Z     | \$34 მილიონი |
| 2. 50 Cent   | \$32 მილიონი |
| 3. Diddy     | \$28 მილიონი |
| 4. Timbaland | \$21 მილიონი |
| 5. Dr. Dre   | \$20 მილიონი |

20-ეულის ჰამური შემოსავალი

**DR. DRE-ს შემოსავალი**  
2007  
**\$351 მლნ**

**\$20 მლნ**

### 2008

**JAY Z** ხელს აწერს მუსიკალურ და საგასტროლო ათწლიან, \$150-მილიონიან კონტრაქტს Live Nation-თან და თავის ლეიბლსა და მენეჯმენტ-კომპანია Roc-A-Fella-ს.

|               |               |
|---------------|---------------|
| 1. 50 Cent    | \$150 მილიონი |
| 2. Jay Z      | \$82 მილიონი  |
| 3. Diddy      | \$35 მილიონი  |
| 4. კენი ვესტი | \$30 მილიონი  |
| 5. Timbaland  | \$22 მილიონი  |

|               |              |
|---------------|--------------|
| 1. Jay Z      | \$35 მილიონი |
| 2. Diddy      | \$30 მილიონი |
| 3. კენი ვესტი | \$25 მილიონი |
| 4. Akon       | \$20 მილიონი |
| 4. 50 Cent    | \$20 მილიონი |

2008  
**\$515 მლნ**

2008  
**\$515 მლნ**

**\$15 მლნ**

### 2009

**YOUNG JEEZY**-ს პიტ-ალობი The Recession-ი თავისას იმკის. ირონიული დამთხვევაა: რეპერი ჩვენს რეიტინგში პირველად ხვდება (მე-20 ადგილას, \$6 მილიონი), ეკონომიკური რეცესია კი მისი კოლეგების შემოსავლებს საგრძნობლად ამცირებს.



### 2011

**NICKI MINAJ**-ი პირველ – და ვერჯობით უკანასკნელ – „ქემის დედოფლად“ გვევლინება (მე-15 ადგილი, \$6.5 მილიონი), რაც მისი ალბომის, Pink Friday-ს, კოლოსალური გაყიდვების დამსახურებაა.

### 2010

ეს **DRAKE**-ის სადებიუტო წელია „ქემის მეფეთა“ რეიტინგში (მე-11 ადგილი, \$10 მილიონი), რაც Sprite-სა და Virgin-თან გაფორმებულ სარეკლამო კონტრაქტებსა და ჩარტების სათავეში მოქცეულ ალბომს, *Thank Me Later*-ს, უკავშირდება.



|              |              |
|--------------|--------------|
| 1. Jay Z     | \$63 მილიონი |
| 2. Diddy     | \$30 მილიონი |
| 3. Akon      | \$21 მილიონი |
| 4. Lil Wayne | \$20 მილიონი |
| 5. Dr. Dre   | \$17 მილიონი |

2010  
**\$307 მლნ**

2010  
**\$307 მლნ**

**\$17 მლნ**



|               |              |
|---------------|--------------|
| 1. Jay Z      | \$37 მილიონი |
| 2. Diddy      | \$35 მილიონი |
| 3. კენი ვესტი | \$16 მილიონი |
| 4. Birdman    | \$15 მილიონი |
| 4. Lil Wayne  | \$15 მილიონი |

2011  
**\$265 მლნ**

**\$14 მლნ**

# ჰიპ-ჰოპის დიდების დარბაზი (2007-16 წლის შემოსავლები)



**1. Dr. Dre**  
\$923 მლნ

„ახალგაზრდა შაიი როკ-ფელერი ... შესდის ფული, როგორც მოლარეს“.

(“Young black Rockefeller ... Getting money like a bank teller.”)



**2. Jay Z**  
\$501.5 მლნ

„არა ვარ ბიზნესმენი, მე თვითონ ბიზნესი ვარ!“

(“I’m not a businessman - I’m a business, man!”)



**3. Diddy**  
\$501.5 მლნ

„ნუ დარდობ, ლექსებს რომ ვწერ, ჩეკებსაც ხომ მე გამომწერ“.

(“Don’t worry if I write rhymes, I write checks.”)

|                                       |               |
|---------------------------------------|---------------|
| <b>1. Dr. Dre</b>                     | \$620 მილიონი |
| <b>2. Diddy</b>                       | \$60 მილიონი  |
| <b>2. Jay Z</b>                       | \$60 მილიონი  |
| <b>4. Drake</b>                       | \$33 მილიონი  |
| <b>5. Macklemore &amp; Ryan Lewis</b> | \$32 მილიონი  |

|             |   |
|-------------|---|
| <b>2014</b> | Apple-ის Beats-ს \$3 მილიარდად ყიდულობს: <b>DR.DRE</b> \$620 მილიონს იღებს (გადასახადების გამოკლების გარეშე). |
| <b>2014</b> | <b>\$1.047 მლრდ</b>   |



## WU...ვინ? რა?

2015 წელს ფარმაკევიტივის “ცუდა ბიჭმა” მარტინ შერელემ Wu-Tang Clan-ის „საიდუმლო ალბომი“, როგორც ცნობილია, \$2 მილიონად იყიდა, თუმცა ეს ნამდვილად არ აღმოჩნდა საკმარისი, შიპ-ჰოპ-კლუბები ჩვენს სიაში რომ მოხვედრილიყო.

**2012**  
**DR. DRE** პირველ ცხრაჯიფრან ანაზღაურებას იღებს: HTC ნახევარ Beats-ს \$300 მილიონად ყიდულობს.

## 2013

**JAY Z**-ის *Magna Carta... Holy Grail*-ი პლატინის ალბომის სტატუსს იხვეჭს, თანაც მანამ, სანამ ჩაემყვება: Samsung-ი მილიონ ეგზემპლარში \$5 მილიონს იხდის.

|                      |               |
|----------------------|---------------|
| <b>1. Dr. Dre</b>    | \$110 მილიონი |
| <b>2. Diddy</b>      | \$45 მილიონი  |
| <b>3. Jay Z</b>      | \$38 მილიონი  |
| <b>4. კემი ვისტი</b> | \$35 მილიონი  |
| <b>5. Lil Wayne</b>  | \$27 მილიონი  |

|                       |              |
|-----------------------|--------------|
| <b>1. Diddy</b>       | \$50 მილიონი |
| <b>2. Jay Z</b>       | \$43 მილიონი |
| <b>3. Dr. Dre</b>     | \$40 მილიონი |
| <b>4. Nicki Minaj</b> | \$29 მილიონი |
| <b>5. Birdman</b>     | \$21 მილიონი |

|                  |                  |
|------------------|------------------|
| <b>2012</b>      | <b>\$427 მლნ</b> |
| <b>\$110 მლნ</b> |                  |

|                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| <b>2013</b>     | <b>\$366.5 მლნ</b> |
| <b>\$40 მლნ</b> |                    |

**\$620 მლნ**



## 2015

**DRAKE**-ი ხელს აწერს რეკორდირან კონტრაქტს, რომ მისი ახალი ჩანაწერების პრემიერა ექსკლუზიურად Apple Music-ზე შედგეს.

|                           |                |
|---------------------------|----------------|
| <b>1. Diddy</b>           | \$60 მილიონი   |
| <b>2. Jay Z</b>           | \$56 მილიონი   |
| <b>3. Drake</b>           | \$39.5 მილიონი |
| <b>4. Dr. Dre</b>         | \$33 მილიონი   |
| <b>5. ფარემო შილიამსი</b> | \$32 მილიონი   |

|                 |                  |
|-----------------|------------------|
| <b>2015</b>     | <b>\$436 მლნ</b> |
| <b>\$33 მლნ</b> |                  |

# HIP-HOP CASH KINGS 2016

- Diddy** \$62 მილიონი
- Jay Z** \$53.5 მილიონი
- Dr. Dre** \$41 მილიონი
- Drake** \$38.5 მილიონი
- Wiz Khalifa** \$24 მილიონი
- Nicki Minaj** \$20.5 მილიონი
- Pitbull** \$20 მილიონი
- ფარემო შილიამსი** \$19.5 მილიონი
- კემი ვისტი** \$18.5 მილიონი
- Birdman** \$18 მილიონი
- კემი ვისტი** \$17.5 მილიონი
- DJ Khaled** \$15 მილიონი
- ASAP Rocky** \$14.5 მილიონი
- J. Cole** \$14 მილიონი
- Lil Wayne** \$14 მილიონი
- Macklemore & Ryan Lewis** \$14 მილიონი
- Snoop Dogg** \$12.5 მილიონი
- Eminem** \$11 მილიონი
- Swizz Beatz** \$10.5 მილიონი
- Rick Ross** \$10 მილიონი
- Ludacris** \$10 მილიონი

**2016**  
**SWIZZ BEATZ** -ი მრავალწლიან და მრავალმილიონ-დოლარიან კონტრაქტს დებს, რომ Bacardi-ს საერთაშორისო შემოქმედებითი დირექტორი გახდება.  
მეტი ინფორმაციისთვის: [FORBES.COM/HIP-HOP](http://FORBES.COM/HIP-HOP)

|                 |                    |
|-----------------|--------------------|
| <b>2015</b>     | <b>\$458.5 მლნ</b> |
| <b>\$41 მლნ</b> |                    |

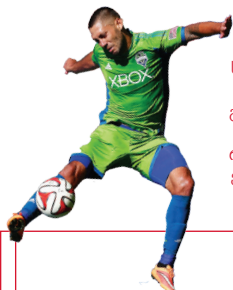
ამოთხავი: ზამთრული ბრინჯაობი და ნახატი რეზუმე

# LeaderBoard

## სკორტული ფული

### ამერიკის ყველაზე ძვირად ღირებული საფეხბურთო გუნდები

მართალია, ამერიკულ პროფესიონალურ სკორტში Major League Soccer-ი ჯერაც უმცროსი ძმის როლშია, ის მაინც კოლოსალურად იზრდება. MLS-ის საშუალო გუნდის ღირებულება დღეს \$185 მილიონია, რაც 2015 წლის შემდეგ 18%-იანი ზრდაა, სამი წლის წინანდელთან შედარებით კი მთლად 80%-იანი! გასულ წელს ლიგამ ახალი სატელევიზიო კონტრაქტები დადო ESPN-თან, Fox-სა და Univision-თან, რითაც ნაციონალური სატელევიზიო უფლებებიდან მიღებული ულუფა, სულ მცირე, გაისამზავა: ამ წყაროებიდან ის ახლა \$90 მილიონს იღებს. პოტენციურ ინვესტორთა შორის განჩინილი მასობრივი მოთხოვნის შედეგად, გაფართოების სერიოზული გეგმები განჩნდა. ატლანტასა და მინესოტას გუნდები მომავალ წელს ეყოლება, ლოს-ანჯელესი კი მეორე გუნდს ერთი წლის თავზე შეიქმნის. ჯამში, MLS-ი გეგმავს, მომდევნო რამდენიმე წელიწადში, სულ მცირე, 28 გუნდამდე გაფართოვდეს, ანუ 2008 წელთან შედარებით, გუნდების ოდენობა გააორმაგოს.



#### SEATTLE SOUNDERS

სახლში ჩატარებულ თამაშებზე დასწრების მიხედვით, Seattle-ი ლიგაში ყველას ჯაბნის; თანაც ეს გუნდის MLS-ში შესვლის წლიდან – 2009-დან – ყოველ წელს ხდება. 2016-ში კი ყოველ სახლში ჩატარებულ თამაშს საშუალოდ 42,000 გულშემატკივარი ესწრებოდა, რაც, მომდევნო გუნდთან შედარებით, 32%-ით მაღალი მაჩვენებელია.



#### SAN JOSE EARTHQUAKES

2015-ში, Quakes-მა, სულ მცირე, გაიორმაგა შემოსავლები. ეს მას შემდეგ მოხდა, რაც გუნდმა Avaya Stadium-ზე გადაინაცვლა – \$100-მილიონიან სტადიონზე, სადაც ჩრდილო ამერიკის ყველაზე დიდი ლია ცისქვეშა ბარია.



#### NEW YORK RED BULLS

ავვისტოში გუნდმა, როგორც იქნა, მოაგვარა ხანგრძლივი სავადა-სახადო დავა: მან თანხმობა განაცხადა, რომ სტადიონის მფლობელობა ადგილობრივ მთავრობას გადასცეს და ქირაში წლიურად \$1.3 მილიონი იხადოს.

| რეიტინგი | გუნდი                  | გუნდის ღირებულება (\$მლნ) | 2015 წლის შემოსავალი (\$მლნ) | სამეწარმეო მოგება (\$მლნ) |
|----------|------------------------|---------------------------|------------------------------|---------------------------|
| 1        | Seattle Sounders FC    | \$285                     | \$52                         | \$9                       |
| 2        | LA Galaxy              | 265                       | 58                           | 5                         |
| 3        | New York City FC       | 255                       | 36                           | -9                        |
| 4        | Toronto FC             | 245                       | 38                           | -9                        |
| 5        | Orlando City SC        | 240                       | 36                           | 4                         |
| 6        | Houston Dynamo         | 215                       | 26                           | 1                         |
| 7        | Portland Timbers       | 210                       | 39                           | 3                         |
| 8        | Sporting Kansas City   | 195                       | 33                           | 2                         |
| 9        | New England Revolution | 185                       | 27                           | 7                         |
| 10       | San Jose Earthquakes   | 180                       | 31                           | 3                         |
| 11       | New York Red Bulls     | 178                       | 23                           | -5                        |
| 12       | Chicago Fire           | 177                       | 24                           | -6                        |
| 13       | D.C. United            | 155                       | 23                           | -1                        |
| 14       | Philadelphia Union     | 152                       | 24                           | 1                         |
| 15       | FC Dallas              | 150                       | 24                           | -3                        |
| 16       | Montreal Impact        | 135                       | 24                           | -3                        |
| 17       | Vancouver Whitecaps FC | 128                       | 20                           | -3                        |
| 18       | Real Salt Lake         | 125                       | 24                           | 4                         |
| 19       | Columbus Crew SC       | 123                       | 24                           | -2                        |
| 20       | Colorado Rapids        | 110                       | 16                           | -4                        |

FORBES-ის გამოთვლებით შემოსავლები პროცენტის, გადასახადებისა და აპორტირების შემოსავლების პარამეტრებით.



### ყველაზე მაღალანაზღაურებული ფეხბურთელები

MLS-ის გუნდების ღირებულების ზრდასთან ერთად, ფეხბურთელთა გასამრჯელომაც იმატა: 2013 წელს სულ რაღაც ცხრა საფეხბურთო ვარსკვლავი აკეთებდა \$1 მილიონს ან მეტს. დღეს მსგავსი შემოსავალი თითქმის 25-მდე მოთამაშეს აქვს.

#### 1. რიპარდო კაპო ORLANDO CITY SC

მროვნული ნაპრები: ბრაზილია, ასაკი: 34  
შემოსავლები: \$9.4 მლნ (ხელფასი: \$7.4 მლნ, რემკლამებიდან: \$2 მლნ)

#### 2. სტივენ ჯერარდი LA GALAXY

მროვნული ნაპრები: დიდი ბრიტანეთი, ასაკი: 36  
შემოსავლები: \$8.6 მლნ (ხელფასი: \$6.1 მლნ, რემკლამებიდან: \$2.5 მლნ)

#### 3. სებასტიან ჯოვინკო TORONTO FC

მროვნული ნაპრები: იტალია, ასაკი: 29  
შემოსავლები: \$8.3 მლნ (ხელფასი: \$7.3 მლნ, რემკლამებიდან: \$1 მლნ)

#### 4. კლინტ დემპსი SEATTLE SOUNDERS FC

მროვნული ნაპრები: შვედეთი, ასაკი: 33  
შემოსავლები: \$8.2 მლნ (ხელფასი: \$4.7 მლნ, რემკლამებიდან: \$3.5 მლნ)

#### 5. ტიმ ჯოვარდი COLORADO RAPIDS

მროვნული ნაპრები: შვედეთი, ასაკი: 37  
შემოსავლები: \$8 მლნ (ხელფასი: \$5.5 მლნ, რემკლამებიდან: \$2.5 მლნ)

#### 6. ფრენკ ლამპარდი NEW YORK CITY FC

მროვნული ნაპრები: დიდი ბრიტანეთი, ასაკი: 38  
შემოსავლები: \$8 მლნ (ხელფასი: \$6 მლნ, რემკლამებიდან: \$2 მლნ)

#### 7. დავიდ ვილია NEW YORK CITY FC

მროვნული ნაპრები: ესპანეთი, ასაკი: 34  
შემოსავლები: \$7.9 მლნ (ხელფასი: \$9.5 მლნ, რემკლამებიდან: \$2 მლნ)

#### 8. მიკლ ბრედლი TORONTO FC

მროვნული ნაპრები: შვედეთი, ასაკი: 29  
შემოსავლები: \$7.6 მლნ (ხელფასი: \$6.6 მლნ, რემკლამებიდან: \$1 მლნ)

#### 9. ანდრეა პირლო NEW YORK CITY FC

მროვნული ნაპრები: იტალია, ასაკი: 37  
შემოსავლები: \$7.4 მლნ (ხელფასი: \$5.9 მლნ, რემკლამებიდან: \$1.5 მლნ)

#### 10. ჯოგი ალტიდორი TORONTO FC

მროვნული ნაპრები: შვედეთი, ასაკი: 26  
შემოსავლები: \$6.4 მლნ (ხელფასი: \$4.9 მლნ, რემკლამებიდან: \$1.5 მლნ)

ფოტოები: კრის სანტი, ფეხბურთელთა სონო, აპორტი, კრის სანტი

# LeaderBoard

პარალელები

## ხორვატიის ილონ მასკი

შვიდი წლის წინ მატე რიმაგმა თავისი მწვანე ფერის 1986 წლის BMW-ის სერია E-სთან ექსპერიმენტორებას მიჰყო ხელი: მის შიგნულს იხსნა ისეთ რამეებს უშვებოდა, რომ მანქანა სწრაფად გაეხადა და ელექტრობაზე მომუშავეც. რიმაგმა, რომელიც მაშინ 21 წლის მოყვარული ავტომობილები იყო, საბოლოოდ იმდენი ჰქნა, რომ მოკრუნხულმა სერია E-მ მეოთხედი მილი 12 წამში დაფარა (ასეთი მაღალი სიჩქარით მოძრაობა TESLA-ს არც ერთ მანქანას არ შეუძლია). მაგრამ რიმაგი ამით არ დაკმაყოფილდა: „მინდოდა, 21-ე საუკუნის სუპერმანქანა შექმენა“. ჩრდილო ხორვატიამ, შშობლიურ ქალაქ სვეტაში (მოსახლეობა: 18,000) მდებარე პატარა ლაბორატორიაში მუშაობით, მან ინვესტორთა ჯგუფისგან (მათ შორის, ჩინური ფირმა IAMAL-ისგან, რომელიც FORBES MEDIA-ში წილს ფლობს) \$10 მილიონი მოიხიდა და საოცნებო მანქანის, CONCEPT ONE-ის, შექმნა დაიწყო. მანქანის დებიუტი 2011-ში, FRANKFURT MOTOR SHOW-ზე შედგა. ახლანდელი მოდელი ნამდვილი ცეცხლია: ოთხი ელექტროძრავისგან გენერირებული 1,088 ცძ-ს წყალობით, 100კმ/სთ-მდე სიჩქარის გასავითარებლად 2.6 წამში სჭირდება (უფრო ცოტა დრო, ვიდრე საშუალო FERRARI-ს). რიმაგმა მხოლოდ ექვსი CONCEPT ONE-ი გაყიდა (თითო – \$1 მილიონად) და ვიდრე ახალ დიზაინზე დაიწყებდეს მუშაობას, კიდევ ორი ასეთის დამზადებას გეგმავს.



## ნიშნების ფურცელი სტივ ზინი -\$110 მილიონი

ქონება: \$2.4 მილიარდი  
გემბლინგის მაგნატი მაკაოში თავისი ახალი, \$4.2-მილიარდიანი კაზინოს კარს ალგებს. ეს მისი ყველაზე ძვირი უძრავი ქონებაა, რაც კი რამ აუშენებია, მაგრამ ინვესტორები მოხიბლულნი არ ჩანან. აქციების ფასი 9%-ით ეცემა და 2014 წლის პიკური მაჩვენებლების სულ რაღაც მესამედზეა გაჩერებული.



30 30-წლამდელი

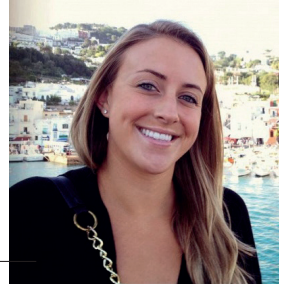
## სპორტული ინტერესი

ჭკვიანური სპორტული ანთოლოგია Forbes-ის 30 30-წლამდელისაგან, 30 სიტყვას ან ნაკლებში

### კრისტინ ბო

დოქტორის კანდიდატი, HARVARD | 28

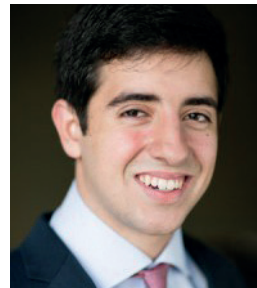
ბო თავადაც კოლეჯის ყოფილი სპორტსმენია (ნიჩოლსონა), ხოლო მისმა კვლევამ სპორტით გამოწვეული ტვინის შერყევების შესახებ, საუნივერსიტეტო გუნდები შეტად დაავადებულა, საგანგებო ყურადღება მიექციონ თავიანთ ტრავმებს.



### ვისენა ფერნანდო

SPORTSMANIAS | 24

ფერნანდო SportsManias-ი დააფუძნა – Twitter-იდან შერჩეული ახალი ამბების, სტატისტიკისა და ჭორების პლატფორმა. ფანებს შეუძლიათ, თავიანთი საინფორმაციო მწკრივი თავიანთ ინტერესებს – კონკრეტულ გუნდებსა და მოთამაშეებს – მოარგონ.



### ნოელ ჰოლინგსუორთი

UNCOUNTABLE | 26

სპორტულ-ანალიტიკურ საკონსულტაციო Second Spectrum-ში, ჰოლინგსუორთი NBA-ის გუნდებს კალათბურთელთა მოძრაობების მონაცემთა გამოყენებაში ეხმარებოდა, რათა მეთი თამაში მოეგოთ. ახლა ის ამ ტექნიკებს კორპორაციული ლოგისტიკის ეფექტიანობის გასაუმჯობესებლად იყენებს.

### უიტი პინგი

აზზ-ის ოლიმპიური კომიტეტი | 29

Bain Capital-ის ვიცე-პრეზიდენტი 2004-ის ათენის ოლიმპიადამდე Team USA-სთვის მაგიდის ჩოგბურთის სათამაშოდ წავიდა. რით დასრულდა, პინგი კი 2024-ის ოლიმპიადის ლოს-ანჯელესში ჩატარებაზე მუშაობს.



### ერიკ უოლერი

SEATGEEK | 29

SeatGeek-ი სპორტისა და ლონისძიებათა ბილეთების ყველაზე მსხვილი აგრეგატორია მსოფლიოში, ივლისში კი Major League Soccer-ის ოფიციალური პარტნიორიც გახდა და მისთვის ბილეთებს გაყიდის. უოლერი, დღეს SeatGeek-ის ტექნოლოგიური დირექტორი, მისი პირველი თანამშრომელი იყო.



პარალელები - სპორტი, მარამ ბრაუნ, 30 30-წლამდელი - სპორტი, კამილი დილი

# LeaderBoard

FORBES 400

## 2016 წლის კლასი

წლიგანდელ Forbes 400-ში ოცდამეორე მილიარდერის დებიუტი შედგა. მათგან ორ მესამედზე მეტს ბედმა გაუღიმა და მთელი ქონება თუ არა, ქონების გარკვეული ულუფა შემკვიდრებით ერგო. ყველაზე ალსანიშნავი ეს ორი გახლავთ.

| სახელი              | ძონება (ჯანვარ) | ინდუსტრია                     |
|---------------------|-----------------|-------------------------------|
| ჯეიმს ჩემბერსი      | \$7.2           | მედია                         |
| კათრინ რეინერი      | 7.2             | მედია                         |
| მარგერიტა ტელიორი   | 7.2             | მედია                         |
| ალან გოლდმენი       | 3.0             | უძრავი ქონება                 |
| ჯეინ გოლდმენი       | 3.0             | უძრავი ქონება                 |
| ემი გოლდმენ ფაულერი | 3.0             | უძრავი ქონება                 |
| დაიან კემპერი       | 3.0             | უძრავი ქონება                 |
| ჩარლზ კოენი         | 2.8             | უძრავი ქონება                 |
| ე. ჯო შოენი         | 2.3             | U-Haul                        |
| ჯიმ დევისი          | 2.2             | კადრების შერჩევა და დასაქმება |
| რაკემ განგვალი      | 2.2             | ავიახაზები                    |

| სახელი                | ძონება (ჯანვარ) | ინდუსტრია               |
|-----------------------|-----------------|-------------------------|
| ჯეფ როტსაილდი         | 2.2             | Facebook                |
| ჯონ ტაისონი           | 2.2             | საკვების გადამამუშავება |
| ნიკ კაპორელა          | 2.1             | სასმელები               |
| უილიამ იანგი          | 2.1             | პლასტიკატები            |
| ტოდ კრისტოფერი        | 2.0             | თმის მოვლის პროდუქტები  |
| სარა ჩენი             | 1.8             | Cargill                 |
| ალექსანდრა დაიტჩი     | 1.8             | Cargill                 |
| ლუსი სტიცერი          | 1.8             | Cargill                 |
| კათრინ ტენერი         | 1.8             | Cargill                 |
| კეროლ ჯენკინს ბარნეტი | 1.7             | Publix სუპერმარკეტები   |
| ჯენ ჰსუნ-ჰუანი        | 1.7             | ნახევარგამარები         |



### სასწაულმოქმედი წყალი

ნიკ კაპორელას ხელთ ცქრილა ჰიტი უპყრია. მისი National Beverage-ის გამიანი სასმელი, LaCroix, ფერადი შეფუთვისა და სოციალურ მედიაში მძლავრი კამპანიის წყალობით, შუშუნა ბაზარზე მოდურ სასმელად იქცა. შედეგად, ორ წელიწადში National Beverage-ის კაპიტალი თითქმის გასამმაგდა, რამაც 80 წლის კაპორელას 74%-იანი წილი \$2.1 მილიარდად აქცია, ეს კი Forbes 400-ში დებიუტისა და 335-ე ადგილის მოსაპოვებლად საკმარისი აღმოჩნდა. 1985 წელს National Beverage-ის დაარსება კაპორელას მხრიდან თავდაცვითი მანევრი იყო: მაშინ ის სატელეკომუნიკაციო და საკაბელო კომპანია Burnup & Sims-ს ედგა სათავეში, რომლის დაპატრონებასაც კორპორაციული „თავდამსხმელი“, ვიქტორ პონზერი ცდილობდა. ჰოდა, კაპორელამ გამიანი სასმელების კომპანია Shasta შეისყიდა და National Beverage-იც შექმნა, რისთვისაც, ნაწილობრივ, Burnup & Sims-ის აქციები გამოიყენა; ამით, ერთი მხრივ, მან პონზერის წილი გააუვნებლა, მეორე მხრივ კი ამ უკანასკნელის მიერ კომპანიის სადავეთა ხელში ჩაგდებას აღბათობა შეამცირა. 1994 წელს კაპორელამ Burnup & Sims-ი მიატოვა და 1996 წელს \$11.4 მილიონად LaCroix და Everfresh-ი (დამოუკიდებელი ბრენდი, რომელსაც კვლავ National Beverage-ი ფლობს) იყიდა.

### უძრავი ქონებიდან მოძრავ სურათებამდე

ტინეიჯერობისას ჩარლზ კოენს უნდოდა, რეჟისორი გამოსულიყო და რამდენიმე მოკლემეტრაჟიანი ფილმიც კი გადაიღო: „14 წლის რომ გავხდი, Yankees-ის ქომაგობას თავი დავანებე და Variety-ს კითხვა დავიწყე“. მაგრამ კინოამბიციებს უნდა მოეცადა. 1979 წელს, სამართლის სკოლის დამთავრებიდან ორი წლის თავზე, კოენი თავისი ოჯახის კომპანიას, Cohen Brothers Realty-ს შეუერთდა. მოგვიანებით, მამისა და ბიძისგან საკონტროლო წილი შეისყიდა და ბიზნესი გაათხზა: 70-ზე მეტი შესყიდვისა და დაფინანსების წყალობით და კიდევ განსაკუთრებული ფოკუსით მანჰეტენის საოფისე შენობებზე, უძრავი ქონება 12 მილიონი კვადრატული ფუტი მოიცვა. გარდა იმისა, რომ ამ საქმეში მას \$2.8-მილიარდიანი ქონება და Forbes 400-ში 239-ე ადგილი მოუტანა, ყმაწვილობის ოცნების ასრულების საშუალებაც მისცა: ამჟამად 64 წლის კოენი 2008 წელს ოსკარზე ნომინირებული „გაყინული მდინარის“ პროდიუსერად მოგვევლინა. ამასთან, 52 ფილმის დისტრიბუციაც მოახდინა და კიდევ თითქმის 800-ზე უფლებები მოიპოვა, მათ შორის დუგლას ფერბენკსისა და ბასტერ კიტონის კლასიკაზე. 2015 წელს, Merchant Ivory Productions-ი შეიძინა, რომელიც ისეთი ფილმებითაა ცნობილი, როგორც გახლავთ „შოვარდს ენდი“ და „მორისი“.



# LeaderBoard

FORBES 400

## ახალგაზრდები და მდიდრები

Forbes 400-ის 40-წლამდელი წევრები: ეს ისედაც ულტრაექსკლუზიური ჯგუფიდან გამოსწორული ფენაა. აქ სიის მხოლოდ 3.5%-ს – 14 მილიარდერს – ნახავთ. მათგან ცხრა ტექნოლოგიის სფეროს ანტრეპრენიორია, რომელთა ბედ-ილბალი ისეთი კომპანიების დაარსებას უკავშირდება, როგორც გახლავთ Facebook-ი, Airbnb და Snapchat-ი. მაგრამ ვინაიდან გასულ წელს უამრავი სტარტაპის ღირებულებას პრობლემები შეექმნა, ჩვენს ბოლო 400-ეულში ვერც ერთი ახალი ტექნოკრეატი ვერ მოხვდა.



### წარმატებული კადრი

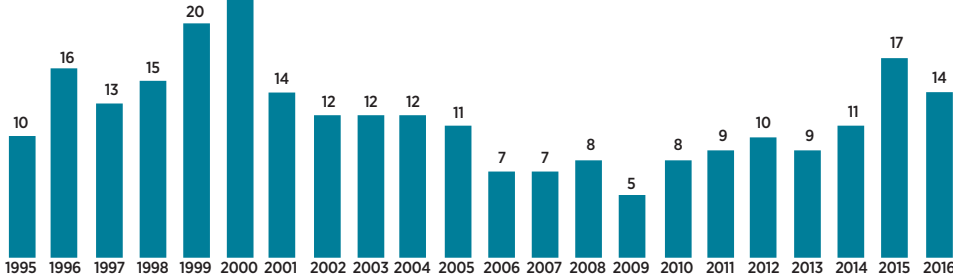
26 წლის ევან შპიგელისათვის ეს წელი საკმაოდ კარგი გამოდგა. SNAPCHAT-ის თანადამფუძნებელმა, რომელიც FORBES 400-ის ყველაზე ახალგაზრდა წევრია, მაისში \$1.8-მილიარდიანი დაფინანსების რაუნდი დაასრულა, ორი თვის შემდეგ კი VICTORIA'S SECRET-ის ყოფილ მოდელთან, მირანდა კერზე დაინიშნა.

### 40-წლამდელები

- მარკ ცუკერბერგი, 32  
**\$55.5 მლრდ**  
FACEBOOK
- ლუკას უოლტონი, 30  
**\$11.2 მლრდ**  
WAL-MART
- დასტინ მოსკოვიცი, 32  
**\$10.4 მლრდ**  
FACEBOOK
- სკოტ დანენი, 33  
**\$5.2 მლრდ**  
მილსადენები
- ანდრეას სანტო დომინგო, 38  
**\$4.8 მლრდ**  
ლუდი
- ალეხანდრო სანტო დომინგო, 39  
**\$4.8 მლრდ**  
ლუდი
- ნათან ბლუმენრიტი, 33  
**\$3.3 მლრდ**  
AIRBNB
- ბრეიან ჩესკი, 35  
**\$3.3 მლრდ**  
AIRBNB
- ჰო მებია, 35  
**\$3.3 მლრდ**  
AIRBNB
- რობერტ პირა, 38  
**\$3.2 მლრდ**  
უკაბელო ალგორითმობა
- ხულიო მარიო სანტო დომინგო III, 31  
**\$2.4 მლრდ**  
ლუდი
- შონ პარკერი, 36  
**\$2.4 მლრდ**  
FACEBOOK
- მვან შვიგელი, 26  
**\$2.1 მლრდ**  
SNAPCHAT
- ბობი მერფი, 28  
**\$1.8 მლრდ**  
SNAPCHAT

### FORBES 400

40-წლამდელი წევრები



### დაუნაოჯებელი სიმდიდრე

40-წლამდელთა რიცხვმა პიკს დოტ-კომ-ბუშტის ბუცბუცისას მიაღწია. შარშანდელ კლასს პროგრესი ჰქონდა, მაგრამ ტექნოლოგიის სფეროში პირველადი საჯარო შეთავაზებების დეფიციტმა და გადაჭარბებულად შეფასებული სტარტაპებით გამოწვეულმა შემოთვბამ შედეგად ის გამოიღო, რომ Forbes 400-ში ნაკლები ახალგაზრდა წევრი მოხვდა. ბევრ ახალგაზრდა მილიარდერს სულ ცოტა დააკლდა სიაში მოსახვედრად; მათ შორის არიან Pinterest-ის ბენ ზილბერმანი (34, \$1.6 მლრდ) და ევან შარპი (33, \$1.1 მლრდ) და Dropbox-ის დრიუ ჰუსტონი (33, \$1 მლრდ).

### ნიშნების ფურცელი

90

Forbes 400-ის წევრი კალიფორნიიდან. ეს შტატი მათი რიცხვით ყველას უსწრებს. მას მოსდევს ნიუ-იორკი 68 წევრით, და ფლორიდა – 40-ით.



ფურცელი ახალგაზრდათა თვითრეკლამა – აბორი: კეიო ვინდონი



# LeaderBoard

## შენიშვნები

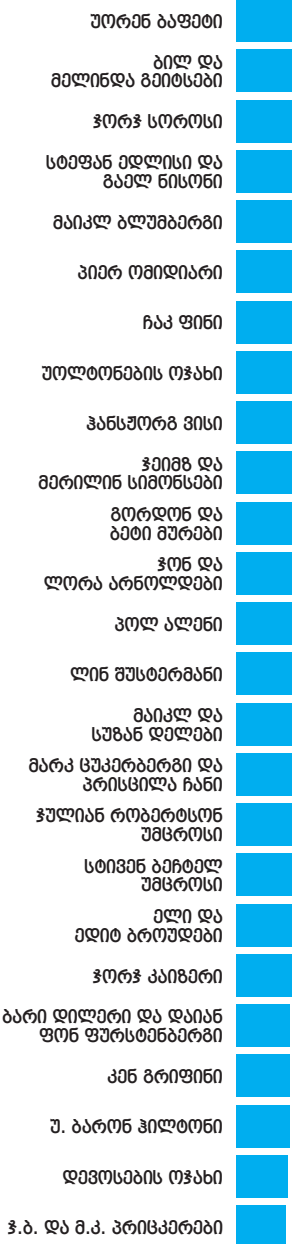
### ამერიკის წამყვანი ქველმოქმედები

**ფულის შეპირება** საქველმოქმედო მიზნებისთვის ერთია. მეორეა, როცა შენთვის ძვირფასი საქმისათვის რეალურად გამოწერ ჩეკს. ბოკა-რატონში (ფლორიდა) მდებარე Shook Research-თან ერთად, FORBES-მა ის ხალხი გამოავლინა, ვინც 2015 წელს დაპირებები ფულითაც გაამყარა. იხილეთ 20 ქველმოქმედი, რომელთაც შარშან ყველაზე მეტი ფული გაიღეს... და რომლებიც, საბოლოო ჯამში, ყველაზე გულუხვები გამოდგნენ.



**Global Polio Eradication Initiative-მა 2015 წელს Bill & Melinda Gates Foundation-ისგან \$354 მილიონი მიიღო, \$20 მილიონი კი ლარი ელისონის ფონდისგან.**

2015 შენიშვნები (\$მლნ)




**ბარი დილერი და დანინ ფონ ფურსტენბერგი 2015 წელს \$100 მილიონი (შეპირებული თანხის ორი მესამედი) შესწირეს სკანდალურ გეგმას, რომელიც მანჰეტენზე, მდინარე ჰუდსონზე Pier 55-ის – საჯარო პარკისა და პერფორმანსების სივრცის – აშენებას ითვალისწინებს.**




**შარშან ჩიკაგოელმა ხელოვნების ნიმუშების კოლექციონერებმა, სტივენ ედლისმა და გაელ ნისონმა** ქალაქის Art Institute-ს \$400 მილიონად შეფასებული 44 ნამუშევარი გადასცეს, მათ შორის, ენდი უორზოლის, რომელიც ტენსინისა და ჯასპერ ჯონსის ნამუშევრები.

### გულუხვები


FORBES 400-ის ამ მიმდინარე და ყოფილმა წევრებმა ცხოვრების განმავლობაში ყველაზე მეტი ფული გასცეს. მათი გულუხვობა მათი ამჟამინდელი ქონების პროცენტებშია გამოსახული.




**1. ჩაკ ფინი**  
**\$73,000%**  
(ჯამში გატანული: \$7.6 მლრდ)




**1. ჩაკ ფინი**  
**\$73,000%**  
(ჯამში გატანული: \$7.6 მლრდ)



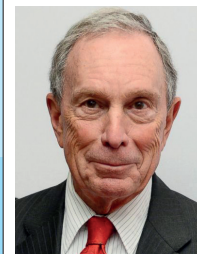
**1. ჩაკ ფინი**  
**\$73,000%**  
(ჯამში გატანული: \$7.6 მლრდ)



**1. ჩაკ ფინი**  
**\$73,000%**  
(ჯამში გატანული: \$7.6 მლრდ)



**1. ჩაკ ფინი**  
**\$73,000%**  
(ჯამში გატანული: \$7.6 მლრდ)



**მართალია, მაიკლ ბლუმბერგი** ნიუ-იორკის მერი აღარ არის, მაგრამ პლანეტის გადაარჩენას კვლავაც ცდილობს: გასულ წელს მან \$125 მილიონი მსოფლიო მასშტაბით საგზაო უსაფრთხოების პროექტებისთვის გაიღო, \$100 მილიონი – ჯანმრთელობის მონაცემთა გასაუმჯობესებლად განვითარებად ქვეყნებში, ხოლო \$48 მილიონი იმას შესწირა, რომ აშშ-ის შტატები ქვანახშირის მოხმარებას გადააჩვიოს.

ჩამონათვალში მხოლოდ ცოცხალი დონორებია შეყვანილი და არაა აღრიცხული ანონიმური შეწირულებები. ცხოვრების მანძილზე გაკეთებული შეწირულებები იმ თანხებით იზომება, რომლებიც ბენეფიციარებმა 2015 წლის 31 დეკემბრამდე მიიღეს. ქველმოქმედთა ქონება FORBES-ის გამოთვლებს წარმოადგენს. რაცეები არ შეიცავს საოჯახო ფონდებში გადატანილ ვალდებულებებსა თუ ფულს მანამდე, სანამ თანხები არ გაიგება. 50 წამყვანი ქველმოქმედისა და მეტოდოლოგიის სრულად გასაცნობად, ენციკლი ვებგვერდს: [forbes.com/top-givers](http://forbes.com/top-givers). წყარო: Shook Research.

### ნიშნების ფურცელი

**\$2.4 ტრილიონი**

Forbes 400-ის ჯამური ქონება. წელს ქონების საშუალო მჩვენებელმა რეკორდულ \$6 მილიარდს მიაღწია.



# LeaderBoard

ფუფუნება

## ექსკლუზიური ცხოვრების ფასი

რამდენად ძვირი ჯდება 196-ის ცხოვრების წესი? 40 წელია, FORBES-ი ამ კითხვას ჩვენი ინდექსით, „გამორჩეულად კარგი ცხოვრების ფასის ინდექსით“ (CLEWI), პასუხობს. ფუფუნების 40 საგნისა თუ სერვისისგან შემდგარი საყიდლების კალათა რეცესია-გამძლე აღმოჩნდა; მეტიც, 1982-დან მოყოლებული, ყოველ წელს იზრდება. გასულ წელსაც 29%-ით გაიზარდა. საბოლოო ჯამში, ძვირფასი ცხოვრების ხარჯებმა ინფლაციას დაჯაბნა და 1982 წლიდან, ყოველწლიურად, საშუალოდ 5%-ით იზრდება მაშინ, როცა საშუალოდ ფასების ინდექსი - 3%-ით. მაგრამ მდიდრებს შეუძლიათ, გასწვდნენ: Forbes 400-ის ქონების საშუალო მაჩვენებელი ამავე პერიოდის მანძილზე 950%-ით გაიზარდა.



### ბამბის ჩხრილი

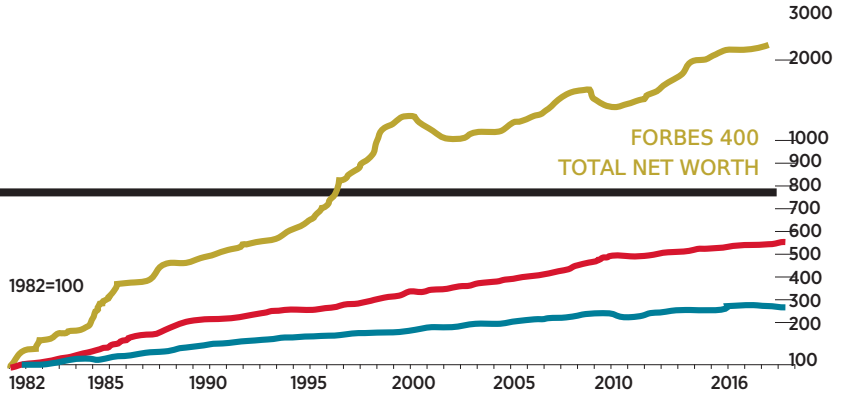
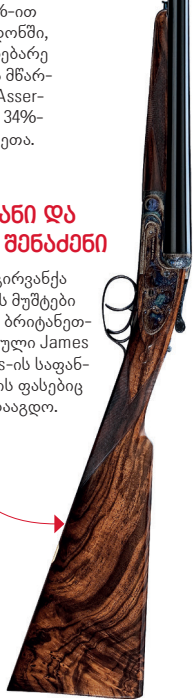
ბამბის ფასმა ბოლო წლის განმავლობაში 20%-ით იმატა, ხოლო ლონდონში, ჯერმინ-სტრიტზე მდებარე განთქმულ პერანგის მწარმოებელ Turnbull & Asser-ში ფასებმა მთლად 34%-იანი ნახტომი გააკეთა.

### ცხენის ძალა

საზღვარგარეთელ მყიდველებს შორის გაჩენილმა მზარდმა მოთხოვნამ Keeneland-ის ყოველწლიური სექტემბრის ბაზრობა კენტუკიში გამშავებული რბოლად აქცია ერთი წლის ცხენების მოსაპოვებლად. საშუალო ჰედაურის ფასი გასულ წელს 15%-ით გაიზარდა. ჰოდა, ვერაჯინ აჯობა ჰამდანი ბინ რაშიდ ალ მაკტუმს ფულის ხარჯვაში: დუბაის შეიხმა 15 ცხენში \$10.75 მილიონი გადაიხადა.

### ხმაურიანი და სარფიანი შენაძენი

Brexit-მა გირვანქა სტერლინგს მუშტები დაუმიწა... და ბრიტანეთში დამზადებული James Purdey & Sons-ის საფანტის თოფების ფასებიც 7%-ით დააგდო.



### გართობა და სათამაშოები -1%

- ოპერა:** Metropolitan Opera-ს ბილეთები ორ კაცზე, შაბათ საღამოს ექვსი შოუსთვის (შეძენილი ნიუ-იორკში) **\$57,000 // 0%**
- პიანინო:** Ebonized Model D როიალი Steinway (ნიუ-იორკი) **\$160,900 // 3%**
- მთითრინი იხტა:** Hatteras 70 (ჩრდილო კაროლინა) **\$5,466,00 // NA**
- ილაქინი იხტა:** Oyster 625 (დიდი ბრიტანეთი) **\$2.7 მლნ // -21%**
- სატრული საფანტის თოფები:** წყვილი 12-კალიბრის ორლულიანი თოფი James Purdey & Sons-ისგან (ნიუ-იორკი) **\$265,452 // -7%**
- ჩიხიანი ცხრილი:** ერთიდან ორ წლამდე ცხენის საშუალო ფასი (კენტუკი) **\$3,471 // 15%**
- მატარებლის კომპლექსი:** Thomas & Friends-ი მატარებლის მწარმოებელი Lionel-ისგან (ნიუ-იორკი) **\$230 // 0%**
- სიმარამი:** 25 Dominican Aniversario Double "R" (ნიუ-იორკი) **\$850 // NA**
- სურნალი:** FORBES-ი, გამონერვა ერთი წლით (ნიუ-იორკი) **\$60 // 0%**

### მოდა +2%

- ქურძი:** რუსული სიასაბურთი (ნიუ-იორკი) **\$265,00 // -10%**
- შავი ჯერსის კაბა:** Gucci საფირმო კანტებით (იტალია) **\$1,800 // 0%**
- დაბალმირიანი ფხისაგმელი:** ტყავის Gucci მეტალის გადასადებით (იტალია) **\$640 // 17%**
- პერანგები:** შეკვეთით შესაძენი 12 ბამბის პერანგი Turnbull & Asser-ისგან (დიდი ბრიტანეთი) **\$8,100 // 34%**
- ფხისაგმელი:** კავის შავი John Lobb-ი (დიდი ბრიტანეთი) **\$4,989.60 // -23%**
- სუნამო:** Jean Patou-ს 1000, 0.5 oz. (საფრანგეთი) **\$350 // 0%**
- საბათი:** ყვითელი ოქროს Patek Philippe Calatrava ალიგატორის სამაჯურით (შვეიცარია) **\$20,070 // 2%**
- ხელჩანთა:** Hermès Clemence Jypsière (საფრანგეთი) **8,500 // 0%**

### სატყეველ-სასმელი +1%

- შავმითილი საღილი:** სუფრა 40 კაცზე Ridgewells-ისგან (მერილენდი) **\$7,907.04 // 2%**
- ხიზილალა<sup>1</sup>:** კილო Petrossian Special Reserve Ossetra (კალიფორნია) **\$12,500 // NA**
- შამპანური:** ყუთი 750 მლ-იანი Dom Pérignon 2006 **\$2,039.40 // 6%**
- შაბობრინი:** 7 ფუნტი სუკის ნაჭერი (ნიუ-იორკი) **\$560 // -6%**
- სადილი<sup>2</sup>:** La Tour d'Argent-ის სადღესტაგიო მენიუ (საფრანგეთი) **\$390 // NA**

### სახლისთვის +2%

- სამონური ყვავილები:** ექვსი ოთახის გასაფორმებლად, ივლევა კვირაში ერთხელ (ნიუ-იორკი) **\$8,175 // 0%**
- თეთრეული:** დიდი ზომის თეთრეულის კომპლექტი Purity Doppio Ajour-ისგან (იტალია) **\$2,100 // NA**
- ვერცხლის დანა-ჩანთა:** 5 ატრიბუტისგან შემდგარი სუფრის კომპლექტი 12 კაცისთვის (მასაჩუსეტსი) **\$12,000 // 6%**
- საშენი:** 8-10-7-ზე ფუტის სკანდინავიური ნაძვი (მინესოტა) **\$17,406 // 0%**
- საქმარტო აუზი:** ოლიმპიადის აუზის ზომის (კალიფორნია) **\$1,755,000 // 4%**
- ჩოგბურთის მოედანი:** Har-Tru-ს დატეხილი ქვა (კონექტიკუტი) **\$55,000 // 0%**

### სერვისები +2%

- სკოლა:** ერთწლიანი სწავლა და ცხოვრება Groton-ში (მასაჩუსეტსი) **\$55,700 // 0%**
- სწავლისტიმიტი:** ერთწლიანი სწავლა, ცხოვრება და დამღვევა Harvard-ში (მასაჩუსეტსი) **\$65,655 // 8%**
- სახის დამწმენდი:** გამოცდილი ქირურგი (ნიუ-იორკი) **\$18,500 // 0%**
- სამკვდომო:** ერთდღიანი VIP-მომსახურება: კონსიერჟი, დაცვა, საუცხოლო კვება და სპეციალიზებული ექთანის მეტავალყურება, MedStar Washington Hospital Center-ი (ვაშინგტონი) **\$3,684.74 // 6%**
- ფსიქოლოგი:** 45 წუთი ზემო ისტ-საიდის ფსიქოლოგი (ნიუ-იორკი) **\$375 // 0%**
- იურისტი:** საათობრივი საფასური უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული გეგმებისთვის, საპარტნიორო ფირმა Schlesinger, Gannon & Lazetera (ნიუ-იორკი) **\$995 // 0%**
- საბ:** ორივე სქესისთვის, ყოველკვირეული ტარიფი (კალიფორნია) **\$8,850 // 0%**

### მოგზაურობა +5

- სასტუმრო:** Four Seasons-ის ერთსაძინებელიანი ნომერი (ნიუ-იორკი) **\$5,665 // 23%**
- თვითმფრინო:** Learjet 70 (კანადა) **\$11.3 მლნ // 0%**
- შვეულფრენი:** Deluxe Executive VIP S-76D/Sikorsky (კონექტიკუტი) **\$16.9 მლნ // 0%**
- მანქანა:** 2016 წლის კაბრიოლეტი Rolls-Royce Phantom (ნიუ-იორკი) **\$494,750 // 3%**
- სამგზავრო ჩანთა:** Louis Vuitton Keepall Bandoulière 55 (საფრანგეთი) **\$1,760 // 0%**

1: საშუალო წლის პროდუქტი ალკოჰოლიანი სასმელებით; 2: საშუალოდ ყოველწლიური ინფლაცია ან მსგავსი მოვარაზებისა; NA: NOT APPLICABLE (არ შესაბამისია)

აპირით: ჰარამ ბოანნი და ალფონსო მორეტი

# LeaderBoard

FORBES 400

## მილიარდერთა საარჩევნო ბიულეტენები

მშვბარმშვბ, რომ 2016 წლის არჩევნები მომავალი ისტორიკოსებისთვის თავსატეხად იქცევა: ისინი ვერაფრით დაიჯერებენ, როგორ მოახერხა თითქოსდა საღმა, წარმატებულმა სუპერძალამ, პრეზიდენტობის ორ ისეთ კანდიდატს შორის დაეტოვებინა არჩევანი, რომლებიც ამერიკელების უმეტესობას დაუფარავად სძულს. რამდენადაც ერთი მათგანი ენაგრძელი ბაქია მილიარდერია, ნამდვილად არ არის გასაკვირი, მისი თანამემამულეები Forbes 400-იდან თავიანთ დამოკიდებულებებს მთელ მედიას რომ საჯაროდ აცნობენ. მოდი, შევიხედოთ საარჩევნო კაბინეტში მათთან ერთად.

### წინასაარჩევნოდ გაგონილი

„თოფს მომაგპენთ შუბლზე? კიბო-სა და გულის შეთხვეპს შორის რომ მქონოდა არჩევანი გასაკეთებელი, აუცილებელია, რომელიმე ამერიკია?“ – ჩარლზ კონი (\$42 მლრდ)



„დონალდ ტრამპი ISIS-ის საქმეს აკეთებს.“  
– ჯორჯ სორტსი (\$24.9 მლრდ)

– ჯორჯ სორტსი (\$24.9 მლრდ)

„ჰილარი კლინტონი ძირს გამოუთხრის ნიაღვსაული სანვაპის განვითარებას ამერიკაში. მოსკობს საშუაო ადგილებს, ასწავს ბანკინის ფასებს და გზრდის ნავთობის იმპორტს ჩვენი მტრებისგან“ – ბარულდ ჰაიმი (\$13.1 მლრდ)



„მე ნიუიორკელი ვარ და ჩვენე უმალ შეგვიძლია, თალლი-თოტა ამოვიცნოთ. დონალდ ტრამპის ყველაზე დიდი სიმდიდრე მისი ფარისავლობაა.“  
– მაიკლ ბლუმბერგი (15.7 მლრდ)

– მაიკლ ბლუმბერგი (15.7 მლრდ)

„სამი წლით ნინ თუ გავიხედავთ, ეს ეკონომიკა განვილებით უკეთეს დღეში იქნება, თუ ტრამპი გაიმარჯვებს.“  
– ბარლ იბანი (\$15.7 მლრდ)



– ბარლ იბანი (\$15.7 მლრდ)

### ბარიკადის ერთი მხრიდან მეორე მხარისათვის

\$49 მილ

ერთადერთი დემოკრატი მილიარდერი, რომელიც ტრამპს აფინანსებს (და რომელსაც მივაგენით), ჯენიფერ პრიცკერია (\$1.8 მლრდ). სამაგიეროდ, შვიდი რეგისტრირებული რესპუბლიკელი ვიპოვეთ, კლინტონის კამპანიაში რომ დებს ფულს. ყველა მათგანი პრიცკერზე მდიდარია: ელის უოლტონი (\$35.4 მლრდ), სტივ ვინი (\$2.7 მლრდ), ელიენ ვინი (\$1.9 მლრდ), ჯონ ქეტსიმატიდისი (\$3.3 მლრდ), კეინ პლანკი (\$3 მლრდ), პოლ ტიუდორ ჯონსი (\$4.6 მლრდ) და რობერტ ზიფი (\$4.8 მლრდ). ანტიტრამპის პოლიტიკური მოძრაობის კომიტეტებს კიდევ ორმა მილიარდერმა რესპუბლიკელმა – პოლ ზინგერმა (\$2.2 მლრდ) და მეგ უიტმენმა (\$2.3 მლრდ) – შესწირა თანხები.

### ვისმიჰყევით ფულის კვალს

1 აგვისტოს მონაცემებით, კლინტონის მხარდასაჭერად, Forbes 400-ის 64 წევრმა, ჯამში, \$49 მილიონი გაიღო, ხოლო ტრამპის მხარდაჭერას ამერიკის უმდიდრესთაგან 12-მა, ერთად, \$162,000 შესწირა.

\$162,000

კლინტონი კლინტონი

## ჰილარის უხვირო ტრამპლინი

დონალდ ტრამპის

ქონება: \$3.7 მილიარდი

ჰილარი კლინტონის

ქონება: \$50 მილიონი

მართალია, დონალდს კარგა ხნის წინ აქვს ნათქვამი, FORBES-ი ჩემს ქონებას არარეალისტურად დაბალ შეფასებას აძლევს, თუნდაც ამ შეფასებით, 74 ჰილარი იქნება საჭირო, ერთ ტრამპს რომ გაუტოლდეს. ამას Goldman Sachs-ისთვის კიდევ ბევრი სიტყვი გამოსვლა დასჭირდება. განაგრძეთ ტიკტიკი, მეძ.



## კიდევ რა ხდება საარჩევნო ურნებთან

• მარჩხუანის ლეგალიზებას (სხვადასხვა დოზით) ცხრა შტატში უნდა მისცენ ხმა ამ ნოემბერს: კალიფორნიაში, არიზონაში, არკანზასში, მონტანაში, ნევადაში, მასაჩუსეტსში, მეინში, ფლორიდასა და ჩრდილოეთ დაკოტაში.

• კეროლ ჯენკინს ბარნეტმა (\$1.7 მლრდ) ივლისში \$800,000 მისცა Drug Free Florida-ს – პო-

ლიტიკური მოძრაობის კომიტეტს, რომელიც მარჩხუანის ლეგალიზების წინააღმდეგია; სექტემბერში კი ამავე გვუფს შელდონ ადელსონმა \$1 მილიონი შესწირა (ჩემი ვაჟიშვილი პირველი ქორწინებიდან ნარკოტიკულზე

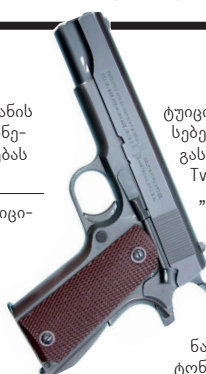


დოზირებას შეეწირა, იმიტომ რომ მარჩხუანი დიანყო, – ნათქვამი აქვს ადელსონს 2014-ში).

• შონ პარკერმა (\$2.4 მლრდ), ამასობაში, მიმდინარე საარჩევნო პროცესებისთვის \$7.8 მილიონი გაიღო და კალიფორნიის Proposition 64 დააფინანსა,

რომელიც მარჩხუანის რეკრეაციული მიზნებისთვის გამოყენებას ემხრობა.

• იარლიც, ტრადიციულად, ცხელი თემაა. სექტემბერის მიწურულს, მარკ ქუზანმა თავისი, ერთი შეხედვით ინ-



ტუციასთან შეუთავსებელი, მოსაზრების გასაზიარებლად Twitter-ს მიმართა: „ტრამპი არავითარ პატივს არ სცემს მე-2 შესწორებას. ვერ მუსლიმებს წაართმევს იარაღს, მევე კი ამერიკას განაიარაღებს. კლინტონი პატივს სცემს მე-2 შესწორებას.“

ამბობენ. კარგი აღწერაა სტრატეგიისა, სტრატეგიისა.

მართალია: ამომრჩევლისთვის მონაცემები, THE CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS; ფოტოგრაფიული პრეზენტაციის კონტაქტი.



**COMMERSANT**  
**95.5 FM**

**შენობით**  
**ბიზნესთან**

**პირველი ბიზნეს**  
**რადიო საქართველოში**

[www.commersant.ge](http://www.commersant.ge)



# სახელმწიფო შესყიდვების დავების საბჭო: კარგი, მაგრამ არა იდეალური

**უკანასკნელ წლებში** განხორციელებული რეფორმებიდან თუკი საქართველომ რომელიმე შეიძლება იამაყოს, ეს პირველი რიგში სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემაა, რომელიც არათუ პასუხობს თანამედროვე მოთხოვნებს, არამედ ბევრი განვითარებული ქვეყნის სისტემაზე უფრო პროგრესულიცაა. შემთხვევითი არაა, რომ 2015 წლის კორუფციის აღქმის ინდექსში, რომელსაც ყოველწლიურად „საერთაშორისო გამჭვირვალობა“ აქვეყნებს, საქართველომ 48-ე ადგილი დაიკავა 168 ქვეყანას შორის. საქართველო ინარჩუნებს უმაღლეს მარჯვენებლს აღმოსავლეთ ევროპისა და ცენტრალური აზიის 19 ქვეყანას შორის და უკეთესი შედეგი აქვს, ვიდრე ევროკავშირის წევრ ზოგიერთ სახელმწიფოს. ამაში თავისი წვლილი სახელმწიფო შესყიდვების გამჭვირვალე სისტემამაც შეიტანა.

მიუხედავად ასეთი პროგრესისა, ჯერ კიდევ ბევრი მექანიზმი საჭიროებს დახვეწას და გაუმჯობესებას. მათ შორის ერთ-ერთია სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოში არსებული დავების საბჭო, რომელიც თავისი შინაარსით ცალსახად სასარგებლო ინსტიტუტია. საბჭო 2010 წლიდან მოქმედებს და მიმწოდებელს საჩივრით შეუძლია მიმართოს როგორც მას, ისე სასამართლოს. საბჭო იხილავს სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელების პროცედურებთან დაკავშირებულ დავებს, რომლებიც უკავშირდება როგორც კონკურსს, ისე გამარტივებულ ელექტრონულ ტენდერსა თუ ელექტრონულ ტენდერს. საბჭო თავის საქმიანო-

ბაში ხელმძღვანელობს საქართველოს კონსტიტუციით, „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“ საქართველოს კანონით, დავების განხილვის საბჭოს წესით, სხვა საკანონმდებლო და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტებით და მისი მიზანი დავების სწრაფად და სამართლიანად გადაწყვეტაა მხარეთა თანასწორუფლებიანობის საწყისებზე. საბჭოს შემადგენლობაში პარტიტული პრინციპის საფუძველზე შედიან სააგენტოსა და არასამთავრობო სექტორის წარმომადგენლები, ხოლო ხელმძღვანელობას უწევს სააგენტოს თავმჯდომარე.

საჩივრის დასაშვებად ცნობისთანავე სისტემაში შესყიდვების პროცედურები ჩერდება. საბჭო იღებს წერილობით დასაბუთებულ გადაწყვეტილებას საჩივრის მიღებიდან არა უგვიანეს 10 სამუშაო დღისა და ის შესასრულებლად სავალდებულოა. საბჭოს გადაწყვეტილება სასამართლოში საჩივრდება.

2012 წელს სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონულმა სისტემამ კატეგორიაში „კორუფციის დაძლევა და პრევენცია სახელმწიფო სერვისებში“ გაეროს სახელმწიფო სერვისების ჯილდო მიიღო. 2013 წელს „საერთაშორისო გამჭვირვალობა - საქართველომ“ თავის ანგარიშში სწორედ სახელმწიფო შესყიდვების ელექტრონული სისტემის გამჭვირვალობაზე მიუთითა და ასევე გამოყო დავების განხილვის საბჭოში საჩივრის ელექტრონულად წარდგენისა და განხილვის შესაძლებლობის უპირატესობები. ანგარიშში აღნიშნულია, რომ საბჭოს მიერ დავების გადაწყვეტამ ხელი შეუწყო

სამართლიანობისა და კონკურენციის ზრდას სახელმწიფო შესყიდვებში.

თავის მხრივ, სააგენტოს მიერ გაეროს შესაბამისი დეპარტამენტში [Public Administration and Development Management Department of Economic and Social Affairs] წარდგენილ ინფორმაციაშიც ანალოგიურად მითითებულია, რომ ელექტრონულმა სისტემამ კორუფცია მნიშვნელოვნად დასძლია. შავ სიაში მყოფი პირების სია ინტეგრირებულია ელექტრონულ სისტემაში. დაცულია მიმწოდებლების უფლებები, იმდენად, რამდენადაც მათ შეუძლიათ მიმართონ საბჭოს, რომლის პროცედურაც გამჭვირვალედ მიმდინარეობს და მასში სამოქალაქო საზოგადოებაა ჩართული.

საბჭოში განსახილველად შესული საქმეების რაოდენობა წლიდან წლამდე იზრდება, რასაც შემდეგი ფაქტორი განაპირობებს: დავის განხილვის შესაძლებლობა მარტივად, სწრაფად და განხილვის საფასურის გარეშე.

ბუნებრივია, აღნიშნული მარჯვენებლების ინტერპრეტაცია ორგანოდ შეიძლება. ის შესაძლოა, დავების საბჭოს მიმართ ბიზნესის გაზრდილ ნდობაზე მიუთითებდეს, ან სულაც პრობლემური ტენდერების რაოდენობის ზრდის მაჩვენებელი იყოს. ფაქტი ერთია, რომ საბჭოს ეფექტიანობის გაზრდის რუსურსი ცალსახად არსებობს და ყურადღებას რამდენიმე ასპექტი იმსახურებს.

**საბჭოს დამოუკიდებლობა** მიუხედავად იმისა, რომ საბჭოს წესის თანახმად ის თავის საქმიანობაში და-

მოუკიდებელია და არ ექვემდებარება არც ერთ ორგანოს ან/და თანამდებობის პირს, რეალურად საბჭო მოქცეულია შესყიდვების სააგენტოს სისტემაში, მისი წევრების ნაწილი, ისევე როგორც აბარატი, დაკომპლექტებულია სააგენტოს თანამშრომლებით. 2013 წელს სახელმწიფო შესყიდვების ერთ-ერთ პლატფორმაზე [9th Public Procurement Knowledge Exchange Platform, 28-31.05, 2013], რომელსაც სხვათა შორის ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი და აზიის განვითარების ბანკი [EBRD] მასპინძლობდა, საბჭოს დამოუკიდებლობა დადებითად არ იქნა შეფასებული, ვინაიდან მიჩნეულ იქნა, რომ მისი სტრუქტურის, ისევე როგორც საბჭოს წევრების არჩევს მექანიზმი ვერ იქნება კვალიფიცირებული როგორც შესყიდვებთან დაკავშირებული დაგების განხილვისა და გადახედვის დამოუკიდებელი ორგანო.

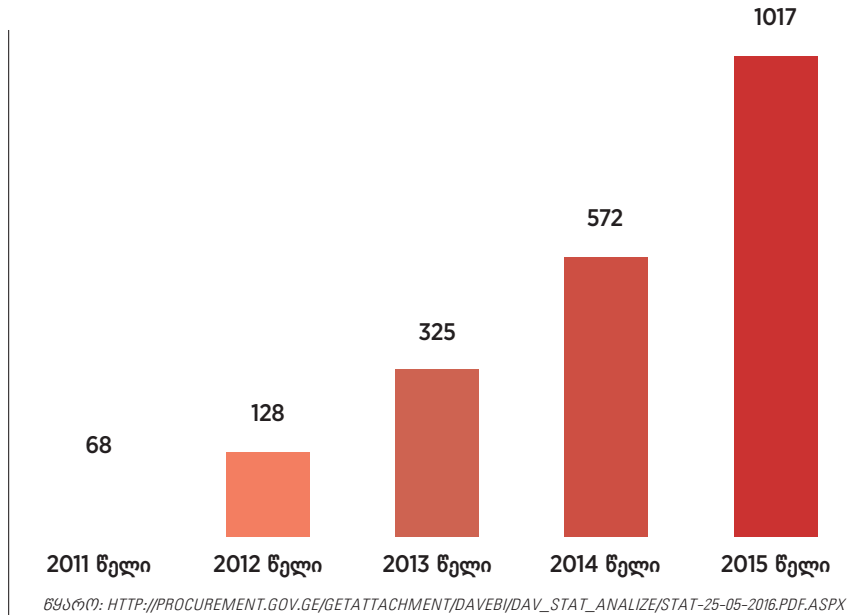
### კანონმდებლობის ბუნდოვანება, ორაზროვნება და რემპულირების ნაკლებობა

როგორც საქართველოს კანონი „შესყიდვების შესახებ“, ასევე კანონქვემდებარე აქტები დახვეწას საჭიროებს. მათ შორისაა: წესები შესყიდვების პროცედურების შეჩერებასთან დაკავშირებით, ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნის უფლება, რომელსაც ზღუდავს კანონი, ა.შ.

კანონმდებლობის დახვეწასა და სრულყოფაზე ზოგადად ასევე მიუთითებს EBRD-ის 2012 წლის სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობის რევიონული შეფასება. ყველაზე დაბალი შეფასება სწორედ კანონმდებლობის დახვეწასა და სრულყოფას აქვს [15% - უზრუნველყოფის გამჭვირვალე მექანიზმები; 9% - ეფექტიანობის მექანიზმები, 10% - ინსტიტუციური თუ აღსრულების ჩარჩო რეგულაციის არსებობა].

### კანონის განმარტების მსდებლობები

კიდევ ერთხელ უნდა გაგვას ხაზი საბჭოს ადგილს სახელმწიფო სისტემაში. არ



უნდა დაგვაგვიწყდეს, რომ ის აღმასრულებელი ხელისუფლების ნაწილია. შესაბამისად, საბჭო არ წარმოადგენს კანონის განმარტების ორგანოს. მისი ფუნქცია და დანიშნულებაა, შეფასდეს, არსებული ნორმატიული ბაზის პირობებში დარღვეულია თუ არა შესყიდვების პროცედურა, ხომ არ არის შესყიდვების პირობები დისკრიმინაციული, ან მიმწოდებლის მიერ წარდგენილი დოკუმენტაცია შეესაბამება თუ არა შემსყიდველის მოთხოვნებს, შესაბამისად, რამდენად სწორად აქვს მიღებული ამა თუ იმ მიმწოდებელს დისკვალიფიკაცია. თუმცა, სამწუხაროდ, ბოლო დროს ხშირად ვხვდებით საბჭოს რთულ, კანონის ნორმის განმარტების შემცველ გადაწყვეტილებებს, რაც ცალსახად სასამართლოს ფუნქციაა. სასურველია, საბჭოს ეს პრაქტიკა მალე აღმოიფხვრას და არ მოხდეს სახელმწიფოს ქვაკუთხედი პრინციპის - ხელისუფლების დანაწილების დარღვევა.

აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული დაგების გადაწყვეტის ალტერნატიულ მექანიზმებს ბევრი ისეთი ევროპული ქვეყანა იცნობს, როგორცაა ბელგია, დანია, სპეციალური ფორმით - საფრანგეთი, იტალია, თურქეთი და სხვა. კანონის განმარტების საკითხები, ისევე როგორც ჯარიმისა და

ზიანის საკითხები, ექსკლუზიურად სასამართლოს კომპეტენციაა. სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული საჩივრების განხილვის სპეციალიზებულ ადმინისტრაციულ საბჭოს იცნობს ევროპის საბჭოს 2007 წლის 11 დეკემბრის დირექტივა 2007/66/EC, რომლის იმპლემენტაციაც ევროპის ქვეყნებში მიმდინარეობს. ამის კარგი მაგალითია დანია.

გამჭვირვალე სახელმწიფო შესყიდვები ხელს უწყობს კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლას, ხოლო ეფექტიანი დაგების საბჭოს არსებობა სახელმწიფო ტენდერებში კონკურენციის გაზრდის კარგი წინაპირობაა. ასეთ პირობებში ახალ ან/და მცირე ზომის კომპანიებს მეტი სტიმული ეძლევათ, საკუთარი ძალები მოსინჯონ სახელმწიფო შესყიდვებში და იბრძოლონ სამართლიანი სისტემისთვის. ბუნებრივია, დაგების საბჭო სრულად ვერ შეძლებს სასამართლოს ჩანაცვლებას, მაგრამ მისი გამართული ფუნქციონირება მნიშვნელოვნად განტვირთავს ისედაც გადატვირთულ სასამართლო სისტემას.

### დავები

დაგების განხილვის შესაძლებლობა - მარტივად, სწრაფად და განხილვის საფასურის გარეშე - მათი რაოდენობის ზრდას განაპირობებს. **F**

# რუსული სვლა ქართული პოლიტიკის საჭადრაკო დაფაზე



## 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნების

წინასწარი შედეგებით, პროპორციული წესით პარლამენტის მანდატები გადაუნაწილებათ „ქართულ ოცნება - დემოკრატიულ საქართველოს“, „ერთიანი ნაციონალურ მოძრაობას“ და „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ 6-სუბიექტიან საარჩევნო ბლოკს. ქართული პოლიტიკის ეროვნულ სცენაზე რუსეთისადმი მკვეთრად ლოიალური დამოკიდებულების მქონე ახალი სუბიექტი დაფიქსირდა. პროდასავლური ორიენტაციის პარტიებმა კი ამომრჩეველთა საკმარისი მხარდაჭერა ვერ მოიპოვეს, 5%-იანი ბარიერი ვერ გადალახეს და მომდევნო ოთხი წლისთვის პარლამენტს გარეთ მოუწვეთ მოსახლეობასთან მუშაობა.

საპარლამენტო არჩევნებმა ორი მთავარი სიახლე წარმოაჩინა: მმართველი პოლიტიკური ძალის მიერ მოპოვებული საკონსტიტუციო უმრავლესობა, მისი საპარლამენტო ძალაუფლების გაძლიერება და პარლამენტში ერთი ფრაქციის შექმნისთვის საკმარისი, ექვსი დეპუტატით წარმოდგენილი ღიად პრორუსული ახალი პოლიტიკური ძალა. 2012-2016 წლების პარლამენტში, მმართველი საპარლამენტო უმრავლესობის შემადგენლობა-

ში მყოფი პოლიტიკური გაერთიანება „მრეწველობა გადაარჩენს საქართველოს“, შეცვალა „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსმა“. ორივე გაერთიანება პარლამენტში ერთი, ექვსი დეპუტატისგან შემდგარი ფრაქციით არის წარმოდგენილი.

ნაკლებად სავარაუდოა, რომ „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსთან“ მმართველი პოლიტიკური ძალის „ქართული ოცნება - დემოკრატიული საქართველოს“ პოლიტიკური თანამშრომლობა გაფორმდეს და მათი ფრაქცია ვიხილოთ საპარლამენტო უმრავლესობის შემადგენლობაში. „ქართულ ოცნებას“ ღიად პრორუსულ მრეწველთა ფრაქციასთან ერთად უმრავლესობაში ყოფნისა და მათი ლიდერების პრორუსული გამოსვლებით გამოწვეული პრობლემების საკმარისი გამოცდილება დაუგროვდა. ამასთან, საკონსტიტუციო უმრავლესობის მოპოვების შემთხვევაში „ქართულ ოცნებას“ გადაწყვეტილებების მისაღებად არ დასჭირდება პარლამენტში წარმოდგენილი სხვა პარტიების დახმარება. „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ ლიდერთა მკვეთრად ნეგატიური, ანტიგონისტური განწყობის გათვალისწინებით გამორიცხულია საპარლამენტო უმცირესობის ფარგლებში მათი თანამშრომლობა „ერთიანი ნაციონალურ მოძრაობასთანაც“. ეს ყველაფერი მიანიშნებს, რომ პარლამენტში წარმოდგენილ „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსს“ 2020 წლამდე პარლამენტში პოლიტიკურ პროცესებსა თუ გადაწყვეტილებებზე გავლენის მოხდენის მცირეოდენი შანსიც არ ექნება.

2016 წელს, საპარლამენტო არჩევნებ-

თან ერთად არჩევნები ჩატარდა საქართველოს უმსხვილეს ტერიტორიულ-პოლიტიკურ ერთეულში - აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში, სადაც მოსახლეობა ავტონომიური რესპუბლიკის უმაღლეს საბჭოს ირჩევდა. აქ „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი“ ბლოკის გარეშე, ერთპარტიულად მონაწილეობდა არჩევნებში. არჩევნების წინასწარი შედეგებით „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი“ აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის უმაღლეს საბჭოშიც მოკრძალებულად, მხოლოდ ერთი დეპუტატით იქნება წარმოდგენილი. ეს კი ნიშნავს, რომ პარლამენტისგან განსხვავებით აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის უმაღლეს საბჭოში „პატრიოტთა ალიანსს“ ფრაქცია არ ექნება და, შესაბამისად, პროცესებსა და გადაწყვეტილებებზე გავლენას ვერც ამ ასპარეზზე მოახდენს.

ეს არის შედეგები, რომლებიც განაპირობებს მომდევნო ოთხი წლისთვის წარმომადგენლობით ორგანოებში ძალთა განლაგებას, პოლიტიკურ პროცესებს, გადაწყვეტილებებს, მთავრობის ფორმირებასა და სამთავრობო პოლიტიკის შემუშავება-განხორციელებას. თუმცა აქვე უნდა გავიხსენოთ, რომ პოლიტიკური პროცესები არ წარიმართება მხოლოდ საქართველოს პარლამენტსა და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის უმაღლეს საბჭოში, უფრო დიდი ასპარეზი სწორედ ამ ორგანოებს გარეთ არის. მოსახლეობასთან კავშირი და არჩევნებს შორის პერიოდში საზოგადოების განწყობების ადეკვატურად წარმოდგენა არჩევით პოლიტიკურ ორგანოებში ის ამოცანაა, რომელიც დიდწილად განაპირობებს მომდევნო საარჩევნო ციკლის შედეგებს,





პოლიტიკური ძალების სასტარტო პოზიციებსა და წარმატებას. სწორედ ეს შეიძლება იყოს „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ დღის წესრიგი. შეინარჩუნოს რუსეთისადმი ლოიალური დამოკიდებულების ნიში, საკანონმდებლო ორგანოებში წარმოადგინოს ამ ორიენტაციის მქონე მოსახლეობისა თუ ორგანიზაციების განწყობები და სწორედ ამ უკუკავშირის მეშვეობით იქცეს ლიდერად ან სულაც მონოპოლისტად პრორუსული ორიენტაციის ძალთა შორის.

„საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ ისტორია და გამოცდილება მხოლოდ სამ წელს ითვლის. შექმნიდან ერთი წლის თავზე, 2014 წელს, მან უკვე მოიპოვა პირველი წარმატება – თვითმმართველობის არჩევნებში დაახლოებით 67 ათასი ამომრჩევლის მხარდაჭერა და 4.72%. საგულისხმოა, რომ ამ ახლად შექმნილ ორგანიზაციას თბილისში საშუალოდ 5%-იანი მხარდაჭერა ჰქონდა. მართალია, წელს საპარლამენტო არჩევნები ტარდება და „პატრიოტთა ალიანსი“ დამოუკიდებლად აღარ მონაწილეობს, მაგრამ შედარებისთვის და ტენდენციის დასახნად შესაძლებელია შევადაროთ 2014 წლის თვითმმართველობის არჩევნებში მიღებული შედეგი და 2016 წელს საპარლამენტო არჩევნებში მიღებული შედეგი. თვითმმართველობის არჩევნებში 2014 წელს „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსს“ მხარი დაუჭირა 66 805 ამომრჩეველმა, ხოლო 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნებში „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ 6-სუბიექტთან საარჩევნო ბლოკს – 88 097 ამომრჩეველმა. მართალია, ეს არ არის მკვეთრად მხარედი მხარდაჭერის ტენდენცია, მაგრამ აქ კვლავ უნდა გავიხსენოთ, რომ ალიანსი მხოლოდ სამი წლის შექმნილია და უკვე წარმოდგენილია უმაღლეს პოლიტიკურ ასპარეზზე.

ახლად შექმნილი პარტიისთვის დროის მცირე, 3-წლიან მონაკვეთში ძალიან რთულია წარმატების მიღწევა ადამიანური და მატერიალური რესურ-

სის, პარტიული ინფრასტრუქტურის გარეშე. „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ რესურსებზე მსჯელობისას პირველ რიგში გვახსენდება მედიარესურსი, ტელე- და რადიომაუწყებლობა „ობიექტივი“, რომელიც არის 2010 წელს დაფუძნებული არასამთავრობო ორგანიზაცია „არასამეწარმეო მედია-კავშირი ობიექტივის“ მფლობელობაში და ამ ორგანიზაციის დამფუძნებლები და გამგეობის წევრები იყვნენ დღეს უკვე „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსის“ ლიდერები. სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის მონაცემებით, „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსმა“ 2014 წელს შემოწირულების სახით მიიღო 237 351 ლარი, ხოლო 2016 წელს – 1 098 207 ლარი. თუკი აღნიშნულს დავემატებთ საბიუჯეტო დაფინანსებას და სარეკლამო დროს ტელე- და რადიოეთერებში, რომელიც გადაეცემა კვალიფიციურ პოლიტიკურ სუბიექტებს, დავინახავთ, რომ პრორუსული განწყობის მქონე მოსახლეობის მხარდაჭერით „პატრიოტთა ალიანსის“ წარმატებაში დიდი წვლილი სწორედ მობილიზებულმა ფინანსებმა შეიტანა. იმის გათვალისწინებით, რომ აუდიტის სამსახური მხოლოდ წინასაარჩევნო კამპანიისას მიღებული შემოწირულებების წარმომავლობას იკვლევს, შეუძლებელია დაზუსტებით თქმა, მაგრამ სავარაუდოა, რომ საპარლამენტო არჩევნებამდე გაცილებით ადრე პრორუსული თუ რუსული წარმომავლობის რესურსების საქართველოში მობილიზებამ და ალიანსის დასახმარებლად მიმართვამ დიდწილად განაპირობა არჩევნების შედეგი. საქართველოში არსებული პრორუსული რესურსების „პატრიოტთა ალიანსზე“ კონცენტრირებისა და მხარდაჭერის გაფართოების შემთხვევაში მომდევნო საპარლამენტო არჩევნებზე წლებანდელი შედეგის გაზრდის შესაძლებლობაც გაიზრდება.

რუსეთის გავლენის ზრდა და „პატრიოტთა ალიანსის“ დღევანდელი შედეგის განჭვრეტის შესაძლებლობას

თვითმმართველობის არჩევნებზე მოპოვებული წარმატების გარდა ეროვნულ-დემოკრატიული ინსტიტუტის (NDI) და საერთაშორისო რესპუბლიკური ინსტიტუტის (IRI) კვლევებიც იძლეოდა. 2015 წლის აპრილში ეროვნულ-დემოკრატიული ინსტიტუტის (NDI) კვლევის მიხედვით „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსი“ 5%-ით მე-3 ადგილზე დასახელდა ყველაზე ძლიერი ოპოზიციური პარტიების სამეულში, სადაც პირველი ადგილი „ერთიან ნაციონალურ მოძრაობას“, ხოლო მეორე ადგილი „თავისუფალ დემოკრატებს“ ერგოთ. ამავე კვლევის მიხედვით გამოკითხულთა 55% თვლიდა, რომ უახლოესი ორი წლის განმავლობაში მოსალოდნელია რუსეთის გავლენის ზრდა საქართველოზე. 2016 წლის აპრილში საერთაშორისო რესპუბლიკური ინსტიტუტის (IRI) და ივლისში ეროვნულ-დემოკრატიული ინსტიტუტის (NDI) კვლევებით „პატრიოტთა ალიანსს“ გამოკითხულთა 6-7% უჭერდა მხარს.

მართალია, პირველი შემთხვევა არ არის, როდესაც პარლამენტში წარმოდგენილია პრორუსული ორიენტაციის, რუსეთისადმი მკვეთრად ლოიალურად განწყობილი სუბიექტი, მაგრამ დროის მოკლე პერიოდში გავლილი გზა და მიღწეული შედეგი დაფიქრებად ღირს.

დღეს „საქართველოს პატრიოტთა ალიანსს“ არ შეუძლია მნიშვნელოვანი გავლენის მოზიდვა პოლიტიკურ პროცესებზე. მისი ძალისხმევით შეუძლებელია სახელმწიფო პოლიტიკის კორექტირება, მაგრამ რთულია თქმა, რომ ეს შეუძლებელი იქნება საშუალოვადიან პერიოდში, თუკი პირველ რიგში საქართველოს მთავრობის, შემდეგ კი პროდასავლური ძალების, ჩვენი სტრატეგიული პარტნიორი სახელმწიფოების, საერთაშორისო პოლიტიკური თუ საფინანსო გაერთიანებებისა და ბიზნესის პოლიტიკა, ქვევა და გადაწყვეტილებები დარჩა უცვლელი, არ მოხდა ევროატლანტიკური ინტეგრაციის ინტენსივობისა და დასავლურ ღირებულებებზე დაფუძნებული დემოკრატიული აღმშენებლობის გაზრდა. **F**

**XVII National Business Awards  
Investment Awards**

**2015 - 2016**

**The Best Company  
Best Businessman  
Best Investor**

THE GEORGIAN TIMES MEDIA HOLDING  
GORBI

**SOCAR  
GEORGIA GAS**

**SOCAR  
GEORGIA PETROLEUM**

**Petrocas  
energy group**

**SOCAR  
KULEVI OIL TERMINAL**

**GOLDEN SPONSOR**

**GENERAL SPONSOR**

**SILVER SPONSOR**

**SUPPORTERS**



**MEDIA-PARTNERS**



# ბირჟანა სტერლინგი – ჯამთარი მისი მღელვარებისა



**რა ჰქონდათ საერთო** ბრიტანულ გირვანქა სტერლინგს, ვენესუელურ ბოლივარსა და სურინამულ დოლარს? პასუხი მარტივია – არაფერი, მაგრამ ახლა განსაკუთრებული სიტუაციაა და მდგომარეობაც შეცვლილია. რეფერენდუმზე ევროკავშირის დატოვების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილება ჯერჯერობით ყველაზე კრიტიკულად ბრიტანულ გირვანქაზე აისახა, რომელიც ბოლო პერიოდში დოლართან მიმართებით კატასტროფული სისწრაფით უფასურდება. Bloomberg-ის მონაცემების მიხედვით, ბრექსიტამდე ერთი დღით ადრე, ერთი ბრიტანული გირვანქა \$1.48-ს უდრიდა, 2016 წლის ოქტომბრის მიწურულის მონაცემებით კი ეს მაჩვენებელი 1.22\$-მდე არის შემცირებული, რაც უკანასკნელი 31 წლის ყველაზე ცუდი შედეგია – 1985 წლის შემდეგ ბრიტანული გირვანქის ასეთი დაბალი მაჩვენებელი არასდროს დაფიქსირებულა. მთლიან სურათს თუ გადავხედავთ, აღმოვაჩინებთ, რომ 23 ივნისს დიდ ბრიტანეთში გამართული რეფერენდუმის შემდეგ, გირვანქა სტერლინგი აშშ დოლართან მიმართებით ჯამურად 15%-ით გაუფასურდა, რაც ამ მოკლე მონაკვეთისთვის ძალიან მაღალ მაჩვენებელად ითვლება.

ექსპერტების მოსაზრებით, ბრიტანული გირვანქის გაუფასურების მთავარი მიზეზები პოსტბრექსიტულ პერიოდში არსებული ინვესტორთა შიში და პოლიტიკური ისტებლიშმენტის მიერ გაჟღერებული განსხვავებული მოსაზრებებია. ამ მხრივ განსაკუთრებით თვალსაჩინოა პოლიტიკოსების მიერ იმიგრაციასა და ეკონომიკური საქმიანობის შესახებ გაკეთებული ხისტი განცხადებები, რომელთაც ხშირად ქსენოფობიური ელფერიც დაჰკრავდა. კლებადი დინამიკის შემცირებას არც პრემიერ-მინისტრ ტერეზა მისი განცხადებამ უშველა, რომელმაც გირვანქის გაუფასურება დროებით და ბუნებრივ მოვლენად შეაფასა, ანალოგიების სახით კი სხვადასხვა ქვეყნის დევალვირებულ ვალუტებზე გაამახვილა

ყურადღება. მიმდინარე კრიზისის ფონზე სპეციალისტებს სიტუაციის გამოსწორებისა და დამამუდებელი პროგნოზების გაკეთება უჭირთ. აღნიშნულის მიზეზი კი ის არის, რომ რეფერენდუმზე მიღებული გადაწყვეტილების შესასრულებლად, ანუ ევროკავშირიდან გამოსვლისთვის საჭირო პროცედურები 2017 წელს დაიწყება და ორი წლის განმავლობაში გაგრძელდება. შესაბამისად, რყევები და შიში, რაც ევროგაერთიანების დატოვების პარალელურად არსებობს, ზეგავლენას ბრიტანულ ეკონომიკაზე შემდეგი ორი წლის განმავლობაში მოახდენს. ამ პროცესების დროს ფუნდამენტური მნიშვნელობა ექნება იმას, თუ რამდენად სწრაფად მოახერხებს ბრიტანეთის

მთავრობა ევროკავშირის საერთო ბაზრის ალტერნატივის გაჩენას. ეს საკითხი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი იმ ინვესტირებისთვის იქნება, რომლებიც არსებული კრიზისის ფონზე აქტიური მოქმედებებისგან თავს იკავებენ და რისკების გაფანტვას ელოდებიან.

ერთ-ერთი ყველაზე ავტორიტეტული საფინანსო-საბანკო კორპორაცია Bank of America-ს მიერ განხორციელებული ანალიზის მიხედვით, დღეს არსებული რეგრესის დინამიკის შენარჩუნების შემთხვევაში, 2017 წლის მიწურულს შესაძლებელია გირვანქა სტერლინგ-მა \$1.05-იანი ნიშნული გადაკვეთოს, რითაც 1985 წლის შედეგს გაიმეორებს და ისტორიულად ყველაზე დაბალ მაჩვენებელს დააფიქსირებს. ნიდერლანდური Rabobank-ის პროგნოზით კი მომავალი წლის ბოლოს ერთი ბრიტანული გირვანქა \$1.18 ეღირება. დაახლოებით ანალოგიური პროგნოზი აქვთ HSBC-ის ანალიტიკოსებსაც, რომლებიც 2017 წლისთვის გირვანქის შემცირებას \$1.10-მდე ელოდებიან. სხვა წამყვანი ფინანსური ინსტიტუტები, ბრექსიტით გამოწვეული ბუნდოვანი გარემოებების გამო პროგნოზებისგან ჯერჯერობით

თავს იკავებენ. ბანკებისგან განსხვავებით, უფრო პესიმიზტური მოლოდინი აქვს ამერიკელ ბიზნესმენსა და ფინანსურ მიმოხილველ ჯიმ როჯერსს. მისი აზრით, შოტლანდიის მიერ გაერთიანებული სამეფოს დატოვებისა და ევროკავშირში დამოუკიდებლად ინტეგრაციის შემთხვევაში, ბრიტანული გირვანქა ისტორიულ მინიმუმს საგრძნობლად ჩამოსცდება და ის ერთ დოლარზე ნაკლები ეღირება, რაც უპრეცედენტო შემთხვევა იქნება.

ბრიტანული გირვანქა სტერლინგის კურსის დაცემის მეტი თვალსაჩინოებისთვის, ტელეკომპანია BBC-იმ ამერიკული აუდიტორული კომპანია Deloitte-ის კვლევა გამოაქვეყნა, რომლის მიხედვითაც ბრიტანეთი დღეს ერთ-ერთი ყველაზე სასურველი საშოპინგო წერტილია ევროპაში. მაგალითისთვის, Louis Vuitton-ის ჩანთა Speedy 30 ლონდონში 645 გირვანქა სტერლინგად იყიდება (\$800), პარიზში – \$850 ღირს, ნიუ-იორკში – \$970, ჩინეთში კი \$1100. კურსის ვარდნას ინფლაციის ზრდა რომ არ მოჰყვებოდეს, ალბათ ადგილობრივებზე ტურისტებისთვის გახარებულები იქნებოდნენ.

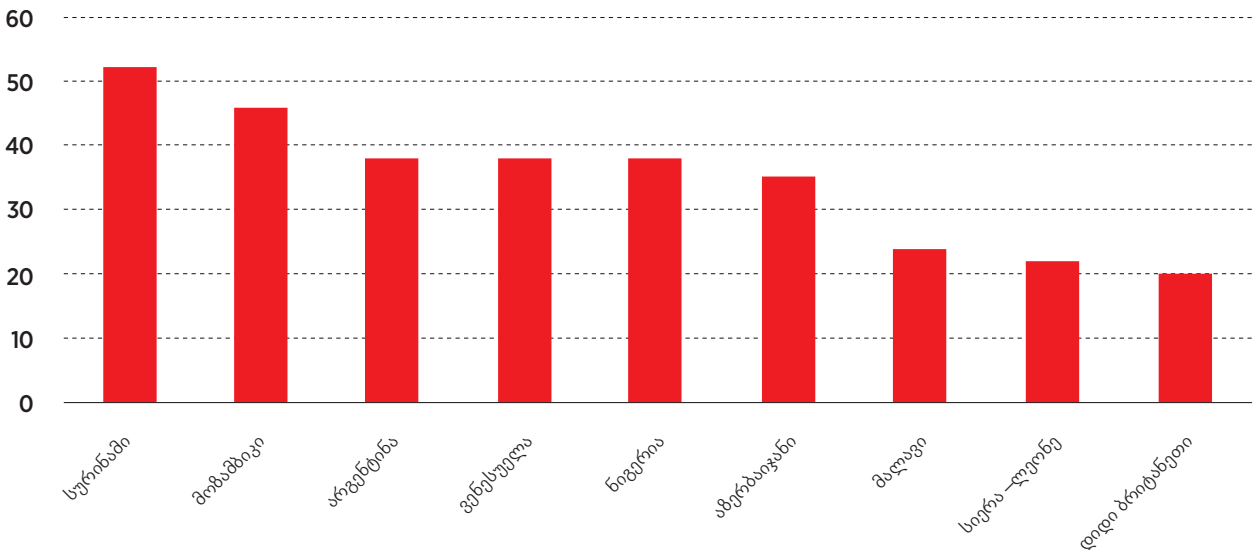
დღეს არსებული გარემოებებიდან გამომდინარე, ზუსტი და დამაიმედებელი პროგნოზების გაკეთება შეუძლებელია, ვინაიდან გარემოებები, რომლებმაც როგორც გირვანქის, ასევე ბრიტანული ეკონომიკის სტაბილურობა უნდა გაამყარონ, ჯერჯერობით გამოკვეთილი არ არის. აღნიშნულ პერიოდში უკიდურესად მნიშვნელოვანი იქნება, თუ როგორ გაართმევს თავს მოქმედი ხელისუფლება ევროკავშირიდან გამოსვლით მიღებული დანაკარგების დაძლევის და ალტერნატიული შესაძლებლობების გამოძენას. პრემიერ-მინისტრი ტერეზა მეი ბოლო პერიოდში აქტიურ მოლაპარაკებებს აწარმოებს ბრიუსელში და ირწმუნება, რომ დაბრკოლებების მიუხედავად, ბრიტანეთი არსებულ პრობლემებს მოაგვარებს.

ბრიტანულ გირვანქა სტერლინგს რაც შეეხება, მან ისტორიულად ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი 1957 წელს დააფიქსირა, როდესაც ერთი გირვანქა \$2.86 ღირდა. ქვედა ზღვარი კი 1985 წელს დაფიქსირებული \$1.05 მაჩვენებელია. უახლოესი ერთი წელიწადი გვიჩვენებს, მოხდება თუ არა ანტირეკორდის გაუმჯობესება. **F**

## გაუფასურებული ვალუტები დოლართან მიმართებით

შვეიცარიის, სალადს ყველაზე მეტად გაუფასურდა ეროვნული ვალუტა ბოლო 1 წლის განმავლობაში, %.

წყარო: THOMSON REUTERS



# მოსაზრებათა გადამუშავება ნაგვის გადამუშავების თაობაზე

თქვენს ყველა ნაგავს როდი აქვს ფასი.

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმანი

**„ხშირად უბრალოდ ნაგვის გროვას ჰგავს“**, - ამბობს Waste Management-ის აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ სტეინერი. კომპანიის გადამამუშავებელი ქარხანა აქვს მხედველობაში, რომელიც ჰიუსტონში მდებარეობს. ხმაურიანი, აყროლებული, მტვრიანი, 40,000-კვადრატულფუტიანი, არცთუ მომხიბლავი და პრაქტიკული გარეგნობის მოწყობილობა დღეში 300 ტონას უმკლავდება. მასალა ერთი კონვეიერიდან მეორეზე მიფრინავს. მაგნიტებს ფოლადის ქილები გამოაქვს. ფილტრები მუყაოსა და ქალაღს აცალკევებენ. ოპტიკური სენსორები საგანგებო ხელსაწყოში ჰაერის წნევას ააქტიურებენ, რისი წყალობითაც ბოთლები სათანადო არხებში ხტებიან.

მაგრამ ყველაფრის გადამამუშავება როდი ხდება. იმის 15%, რასაც მოქალაქეები გადასამუშავებელ ურნებში ათავსებენ, წესით, ნაგვის ურნებში უნდა მოთავსებულიყო. მუშები მტვრისაგან ბენდენებით იცავენ სახეს, კონვეიერებთან დგანან და ხელით არჩევენ მასალას. „ხალხს კარგი განზრახვები აქვს“, - ამბობს სტეინერი, მაგრამ მათთვის დიდი გადასამუშავებელი ურნებისა და გადამამუშავების მეტი შესაძლებლობის მიცემას „უნებლიე შედეგები“ მოჰყვება: მალე ყველაფრის გადამამუშავებას ინდომებენ. პოლიეთილენის პარკები პრობლემის ტრადიციული წყაროა, ბაღის ძველი სარწყავი შლანგებიც; მოწყობილობის ირგვლივ იხვევიან

და საქმეს აფერხებენ. „ეს ქარხანაში ტექნიკურ ხარვეზებს აჩენს. რეალურად ღირებული რაღაცების გადამამუშავებას ართულებს“, - ამბობს სტეინერი.

ეს საკითხი ახლა იმიტომ გახდა მნიშვნელოვანი, რომ გადამამუშავების ეკონომიკა თავდაყირა დადგა. ერთ დროს გადამამუშავება მშვენიერ მაგალითს წარმოადგენდა, თუ როგორ უნდა ყოფილიყავი კარგად კარგი საქმის კეთებით. ეს მწვანე საქმე იყო... და მოგებიანაც. 2014-ში, ჯერ კიდევ მაშინ, როცა ჩინეთი ხარბად ეწაფებოდა ჩვენ მიერ მსუბუქად ნახმარ ქალაღს, ალუმინსა და ფოლადს, ერთ რაიონში მოგროვებული ერთი ტონა ნახმარი ნივთების გადამამუშავებით, საშუალოდ, სულ ცოტა, \$100-ს იშოვიდი. ეს საკმარისზე მეტი იყო ერთი ტონის გადამამუშავებისთვის საჭირო \$80-ის ხარჯების დასაფარად და კარგი მარჟის დასატოვებლად Waste Management-ის მეწილეებისთვის.

მაგრამ ახლა სიტუაცია შეიცვალა. შენელებულმა ზრდამ ჩინეთში მოთხოვნა შეამცირა. ნავთობის სიუხვემ ახალი პლასტიკატები უფრო იაფი გახადა, ვიდრე გადამამუშავებული. პეკინმა ე.წ. „მწვანე გალავანიც“ კი აღმართა, რომელიც საკანონმდებლო სტანდარტებს ადგენდა ამერიკიდან იმპორტირებული გადამამუშავებული საქონლისთვის. ახლა მხოლოდ უნდა გაგიმართლოს, ერთი ტონა ნახმარი მასალისგან \$80 რომ იშოვო - იგივე თანხა, რაც მის გადასამუშა-

მინა დღეს უკვე ნაგვად იქცა ჰიუსტონის გადამამუშავებელი ქარხანაში. „სიმწვანე ფული ღირს“, - ამბობს Waste Management-ის აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ სტეინერი.





ველადაა საჭირო.

Waste Management-ის მუნიციპალურ კლიენტებს დღეს პარადიგმას სთავაზობენ: სტეინერის თქმით, „როცა ფასები მაღალია, გადასამუშავებელ მასალაში გადაიხდით. როცა ფასები დაბალია, მოგვიწევს, ფული იქით გამოგართვათ“. ფართო მოხმარების საქონლის ბუმისას, გადამუშავების ოპერაციების წყალობით, Waste Management-ის წლიური ფულადი ბრუნვა (გადასახადების გამოკლებით) \$150 მილიონს შეადგენდა, წელიწადში კი \$100 მილიონს აბანდებდა გადამუშავებაში. მაგრამ 2013 წლიდან მოყოლებული, გადამუშავებიდან მიღებული შემოსავლები 20%-ით დაეცა და გასულ წელს \$1.2 მილიარდი შეადგინა (ჯამური გაყიდვებიდან მიღებული \$13 მილიარდიდან, რომელთა

უმეტესი ნაწილი ნაგვის ტრადიციულ შეგროვებას უკავშირდება).

სისხლდენის შესაჩერებლად, სტეინერმა წაგებიან მწვანე ინიციატივას ლახვარი ჩასცა, მაღალტექნოლოგიური ნაგვისაწვავის ბიზნესი \$2 მილიარდად გაყიდა და 126 გადამამუშავებელი ქარხნიდან 22 დროებით გააჩერა. ბოლო 18 თვის მანძილზე კომპანიამ განახლებული კონტრაქტები შესთავაზა 150 მუნიციპალიტეტს. „ახლა \$40 მილიონიდან \$50 მილიონამდე ვაკეთებთ და არაფერს ვაბანდებთ“, – ამბობს სტეინერი. ინვესტორები ოპტიმისტურად არიან განწყობილი: Waste Management-ის აქციების ფასი შარშან 28%-ით გაიზარდა.

ჰიუსტონში, მაგალითად, კომპანია წელიწადში \$1 მილიონს აგებდა. ამ წლის დასაწყის-



## რისხვებით

### უნაღებო კმაყოფილება

უნაღებო ყავის ბაზრებზე, ყავის სწრაფი, ცხადა, თავ-ნათარდაცემული რაბოლაზა-ბიან თავინთ „ხელნაკეთ“ YIRGACHEFFE-ს, მარამ მსოფლიო დიდ ნაწილში უნაღებო ყავის მშენებელი სუნი უდის: EUROMONITOR-ის პროგნოზით, 2020 წლის-თვის, გლობალური ბაჟირ-ვები 14%-ით ბაზრდება (2015 წლის ბაჟირვები \$31.5 მილი-არდს შეადგენს). ამ ძირებს, უმეტესწილად, ამიანი, ხალთ აღმოსავლეთსა და აფრიკაში იმრძობენ, სადაც უნაღებო ყავაზე მიღობობით ახალი-ბიან ყავის მოყვარული „მის“. და ჩრდილოეთი ამერიკა? ამათი ყავა ახან გამოდგება. ნიდაბის სასუჰად.



უნაღებო ყავის ბაჟირვები  
აბია-ოკეანეთი  
**2015**  
**\$9.4 მლრდ**  
**2020 (EST.)**  
**\$11.2 მლრდ**  
**CHANGE**  
**18.4%**

ახლო აღმოსავლეთი/  
აფრიკა  
**\$3.9 მლრდ**  
**\$5.3 მლრდ**  
**35.3%**

აღმოსავლეთი ევროპა  
**\$4.5 მლრდ**  
**\$4.8 მლრდ**  
**6.8%**

დასავლეთი ევროპა  
**\$4.4 მლრდ**  
**\$4.3 მლრდ**  
**-0.8%**

სამხრეთი ამერიკა  
**\$3.7 მლრდ**  
**\$4.3 მლრდ**  
**16.5%**

ჩრდილოეთი ამერიკა  
**\$1 მლრდ**  
**\$850 მლრ**  
**-16.5%**

ავსტრალია  
**\$770 მლრ**  
**\$780 მლრ**  
**1.5%**

ში, კონტრაქტების განახლების დროს, ქალაქი ფიქრობდა, რომ უმჯობესი იყო, საერთოდ მიენებებინა თავი გადამუშავებისთვის, ვიდრე ამ პრივილეგიაში ფული ეხადა. ბოლო-ბოლო, ჰიუსტონი ისეთ კონტრაქტს დათანხმდა, რომ-ლითაც Waste Management-ს გადამუშავების-თვის წელიწად \$3 მილიონს უხდის, მაგრამ მი-ნის მოგროვებას წერტილს უსვამს (ერთი ტონა მინის ჭუჭყიან მასად დამსხვრევა \$100 ჯდება და თანაც, ცოტა მყიდველი ჰყავს). მიწაში ჩაფლული ნავის ხარჯები ტონაზე სულ რაღაც \$27-ია, მაგრამ იქ მოგროვებული მინის ბოთლები არავითარ ტოქსიკურ ქიმიურ ნივთიერებას არ გამოტუტავს. მინის გადამუშავება ჰიუსტონს წელიწადში \$1 მილიონი დაუჯდება.

მინის გარეშე, Waste Management-ისთვის უფრო ადვილია, მაღალი ღირებულების მქონე მასალაზე ფოკუსირდეს. შარშან გარემოს დაცვის სააგენტომ (EPA) კვლევა ჩაატარა და დააკვირდა სხვადასხვა მასალის „ჩაშენებულ ენერჯიასა“ და იმას, თუ რამდენი ენერჯია იზოგება ამ მასალების გადამუშავებით. ალუ-მინი გამოკვეთილი ღიდერია. რამდენადაც ამ ლითონს უამრავი ელექტროენერჯია სჭირდება შესაქმნელად, ხოლო ახალ ქილებად გარდაქ-მნისათვის - ძალიან ცოტა, ამდენად, ყოვე-ლი ერთი ტონა ალუმინის ქილები 26 ბარელი ნავთობის ეკვივალენტურ ენერჯიას შეიცავს. ენერჯიის ეს ღირებულება ნათლად იჩენს თავს ერთ ტონა ალუმინის ჯართის ფასში - \$1,200-ში. გადამამუშავებლად ღირებულ სხვა მასალებს შორისაა სპილენძის მავთულები: ერთი ტონის ენერჯია 14 ბარელი ნავთობისას უტოლდება; შერეული პლასტიკატებისთვის ეს მაჩვენებელი 7-ია, პერსონალური კომპიუტერებისთვის - 5, ფოლადის ქილებისთვის - 4 და გაზეთების-თვის - 3. რომ შევადაროთ, ერთი ტონა მინის ენერჯია სულ რაღაც ნახევარი ბარელისას შეესაბამება - დაახლოებით იმდენს, რამდე-ნიც მანქანას სჭირდება, ეს მინის ნაწარმი რომ

დიდ ნაგავსაყრელებზე წაიღოს.

თვით სუპერმწვანე კალიფორნიაშიც კი მინის ჯართს „უარყოფითი ღირებულება“ აქვს: ტონა - \$6. Container Recycling Institute-ის თანახმად, 2013 წლიდან მოყოლებული, კალიფორნია 800 გადამამუშავებელი ცენტრის (მთლიანი რაოდენობის თითქმის მესამედის) დახურვის მოწმე გახდა. ცხადია, ზოგიერთ ეკო-ცენტრისტ ქალაქს სულ არ ადარდებს ბაზრის ასეთი სიგნალები. 2014 წლიდან დაწყებული, საპილოტე პროგრამაში, ნიუ-იორკი ტონაში \$1,200-ს იხდის, რათა 16,000 ტონა სამხარეუ-ლოს ჯართი მოაგროვოს. „თუ გადამამუშავების მაღალი მაჩვენებელი გინდა და თუ მზად ხარ, გადასახადები გაზარდო, ჩვენ დაგეხმარებით, - ამბობს სტეინერი. - შეგვიძლია, თქვენი ბოთ-ლები ზეთად ვაქციოთ. დაგწვით ენერჯია. ან ჩავფლოთ მიწაში. არსებობს მწვანე სპექტრი. და ხარჯების სპექტრიც. ყველაზე მწვანე ყველა-ზე ძვირი ღირს“.

სტეინერი არ ფელავს, ცოტათი უფრო სო-ლიდური ნაგავი გადამამუშავებელი ქარხნის ნაცვლად, დიდ ნაგავსაყრელებზე რომ მიდის. Waste Management-ი თავის 249 ნაგავსაყრელ-ში წელიწადში \$400 მილიონს აბანდებს. წინა თაობის ნაგავსაყრელებთან შედარებით, ესენი გაცილებით სუფთაა და თან ისეა შექმნილი, რომ ლბობადი ნავისგან წარმოქმნილი მეთა-ნის გაზი არსად გაუშვას. კომპანია ნაგავსაყ-რელებზე იმდენ გაზს აწარმოებს, 470,000 ოჯახს რომ ეყოფოდა. სტეინერი იმ დღეზე ფიქრობს, როცა ნაგავსაყრელების კვლავ დამუშავება ეკონომიკურად გონივრული იქნება, იქიდან მე-ტი ლითონი და პლასტიკატი რომ „მოიპოვონ“. „ყველაფერს, რასაც მიწაში ვფლავთ, თავისი ღირებულება აქვს, - ამბობს ის. - შესაძლოა, დადგეს დღე, როცა მიწის ამოთხრა და რაღაცე-ბის ამოღება მოვინდომოთ. თუ ოდესმე \$200-იანი ნავთობი გვექნება და ჩინეთიც 7%-იან ზრდას დაადგება, შესაძლოა, ეს ღირდეს“.

### დასკვნითი აზრი



„ეკონომიკის გარეშე, გადამამუშავება სხვა არაფერია, თუ არა ვარჯიში ნავის გაღმერთებაში“. - ადამ მინტარი







# ბიპოლვე.აი.აჟ

თუ მსოფლიო What3Words-ის ჭკვიანურ სამისამართე სისტემას აითვისებს, კიდევ მილიარდობით ადამიანი შეძლებს, სახლში მიიღოს ფოსტა თუ სხვა გზავნილი.

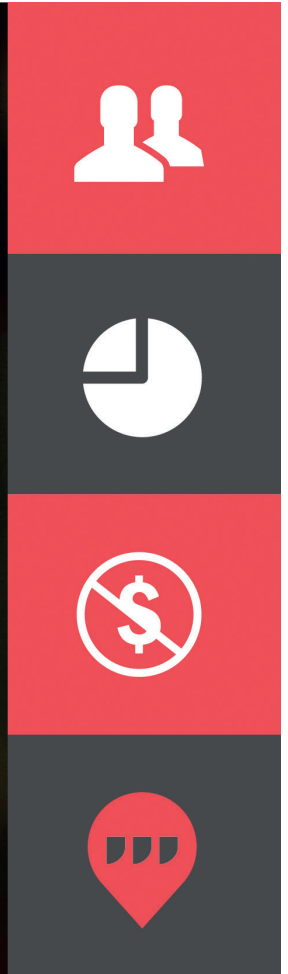
ავტორი: პერმი ოლსონი

**ნ**იუ-დელის სწრაფად მზარდ გარეუბანში ახალგაზრდა ქალები ვარდისფერ მოტოციკლეთ-ტაქსის უქნევენ ხელს. ამისათვის ისინი აპლიკაცია Bixxie-ს იყენებენ. იანვარში ჩაშვებულ Bixxie-ს ახალი ფუნქცია აქვს: ის ქალ მძღოლებს ქალ კლიენტებს უწყვილებს. მალე კიდევ ერთი ფუნქციაც დაემატება. გურუგრამში, სადაც სწრაფმა მშენებლობამ ადგილმდებარეობები სულ არიგ-დარია, აპლიკაციის მომხმარებლებს ქუჩის მისამართის ცოდნა აღარ დასჭირდებათ. ნაცვლად ამისა, Bixxie-ს დამფუძნებელ დივიას კალიას თქმით, მძღოლები უბრალოდ სამ ჩვეულებრივ სიტყვას აკრეფენ და მოახდენენ მიწის იმ ცხრა კვადრატული მეტრის ალაგის იდენტიფიცირებას, სადაც უნდა მივიდნენ. ასე, მაგალითად, ნიუ-დელში Bixxie-ის ოფისი ასე უნდა მოძებნოთ: artichoke.recruiter.sniff. ინდოეთის საზღვრებს მიღმა, FORBES-ის სათავო ოფისი ნიუ-ჯერსიში შემდეგნაირად იძებნება: gold.wink.flesh, ხოლო თეთრი სახლის შესასვლელი - lenth.grab.torch-ით.

ამ მონაცემებს Bixxie გაერთიანებული გლობალური სამისამართე სისტემიდან იღებს, ეს სისტემა კი რეფეგანტური სახელის მქონე კომპანიის, What3Words-ის მიერაა შემუშავებული. ლონდონში დაფუძნებულმა სტარტაპმა, რომელიც ყოფილმა მუსიკოსმა და ღონისძიებების ორგანიზატორმა, კრის შელდრიკმა 2013 წელს ჩაუშვა, მთელი პლანეტა 3-3-ზე მეტ კვადრატად (რაც პატარა საძინებლის ზომას შეესატყვისება) დაყო და თითოეულს სამი სიტყვა მიანიჭა. მიზანი ისაა, რომ გამარტივდეს კაცობრიობის ნახევარზე მეტის სახლების პოვნა, რომელთა სამისამართე სისტემა ცუდადაა ორგანიზებული (როგორც, მაგალითად, უამრავ ურბანულ გეტოში) ან რომლებიც იმ 4 მილიარდი ადამიანის რიცხვში შედიან, ვისაც საერთოდ არა აქვს მისამართი. კოსტა-რიკაში, მაგალითად, დიდწილად არც ქუჩებს ჰქვიათ სახელები და არც სახლებია დანომრილი.

„ზოგიერთ ქვეყანაში საფოსტო გზავნილების ადგილზე მიტანა საერთოდ არ ხდება, - ამბობს შელდრიკი. - ხალხი მიჩვეულია ასე ლაპარაკს: 'ყვითელი ლამპიონის უკან ვცხოვრობ, ყავახანასთან ახლო“.

რიო-დე-ჟანეიროს მივარდნილ გეტოებში, გზავნილების მიტანის ადგილობრივი კომპანია, Carteiro Amigo, სახლების მოსაძებნად უკვე მიმართავს What3Words-ს. გასულ მაისს მონღოლეთის საფოსტო სერვისმაჟ მოაწერა კონტრაქტს ხელი, რომ ეს სისტემა გამოიყენოს და ქვეყნის 3 მილიონ მოსახლეს ადგილზე მიუტანოს გზავნილები. What3Words-ის აპლიკაციას დიდ ბრიტანეთში Direct Today Couriers-ის მძღოლებიც იყენებენ და იანვრიდან მოყოლებული, ადგილზე მიტანის შეფერხებები 83%-ით შემცირდათ. What3Words-მა \$14.5 მილიონი მოიზიდა ისეთი ინვესტორებისგან, როგორც არიან Intel Capital-ი და Aramex-ი



- FedEx-ის ეკვივალენტი ახლო აღმოსავლეთში, რომელმაც დიდ ადგილობრივ მოვაჭრეებს გადახდის ქვითრებზე What3Words-ის გრაფის დატანა სთხოვა. ჯამში, მსოფლიო მასშტაბით, What3Words-ს 250-ზე მეტი ბიზნესი იყენებს. მიუხედავად ამისა, კომპანია ჯერჯერობით არაა მოგებიანი.

35 წლის შელდრიკს სურს, What3Words-ი გლობალურ სტანდარტად აქციოს - ხარვეზიანი სამისამართე სისტემის საფუძვლიან მოგვარებად, სისტემისა, რომლის გამართვა რამდენიმე მთავრობამ (მაგალითად, განას მთავრობამ) ამაოდ სცადა. შელდრიკს ამ კომპანიის დაარსების იდეა მაშინ გაუჩნდა, როცა მისი მუსიკალური შოუები იტალიურ სოფლებში „იკარგებოდა“ და კონცერტები იშლებოდა. გრძედებისა და განედების კოორდინატების

ვერ აგვარებდა პრობლემას. 18 ნომრიდან რომელიმე ერთი მაინც თუ შეგეშლებოდა, შეიძლება, დანიშნულების ადგილიდან 20 მილის მოშორებით აღმოჩენილიყავი.

2013 წლის იანვარში შელდრიკმა პრობლემაზე მსჯელობა ჯეკ უელი-კონთან დაიწყო - ძველ მეგობართან ელიტარული ბრიტანული სკოლა-პანსიონის, იტონის ჭადრაკის გუნდიდან. „GPS-ის კოორდინატები ვინმეს რომ გაემართივებინა...“ - ახსოვს, როგორ უთხრა მეგობარს თავის ლონდონის ბინაში, ჩაის სმისას. მათ, იდეალურ ვარიანტში, სამი სიტყვის ჯაჭვი სჭირდებოდათ, „რაღაც ისეთი, რის დამახსოვრებასაც ყველა შეძლებდა“.

სიტყვები თავის ჯადოსნურ საქმეს იზამდნენ. წყვილმა პლანეტა 57 ტრილიონ კვადრატად დაყო, რის საიდენტიფიკაციოდ 40,000 სხვა-



## ბენეფიცი

რამე საუბრობს FORBES.COM-ის 45 მილიონი მომხმარებელი შიშის ინფორმაციისთვის, ეწვიეთ **FORBES.COM/TECHNOLOGY**

### კომპანია DOLLAR SHAVE CLUB

UNILEVER-ი მილიარდობით წევრებს ყიდულობს: მაშინაცის თავის მოვლის ახალბედა ონლაინ სნობში \$1 მილიარდს იხდის, რაც გაცილებით ადვილად შეუძლია გაპარსვის ტრადიციულ ფასს.

### პროსა

#### ჭირდინ კასტორი

22 წლის კომპიუტერის ინჟინერი დაბადებიდან უსინათლოა. ეს ქალბატონი APPLE-ის ხმოვან ტექნოლოგიას ხვეწს, რათა, მისივე სიტყვებით, შეზღუდული შესაძლებლობების ხალხისთვის სამყაროს შეცვლაში შეიტანოს წვლილი.

### იდეა

#### ჭარბონიანობა: ამისთვისაც არსებობს აპლიკაცია

შესაძლოა, Pokémon Go-ს თავბრუდამხვევი პოპულარობა ვერ მოიხვეჭონ, მაგრამ შესწევთ კი ძალა მოთამაშეთა ჭარბობილობაზე მომართულ თამაშებს, ბავშვებს თავიანთი წონის კონტროლში დაეხმარონ?



CREDIT: HERE

დასხვა სიტყვა იყო საჭირო. მოკლე სიტყვები მიწაზე მდებარე ადგილებს მიანიჭეს, უფრო გრძელი კი - წყალზე მდებარეს.

ეს ჭკვიანური იდეა ბიზნესად რომ ექციათ, შელდრიკმა განზრახ თქვა უარი ყველასათვის ხელმისაწვდომ პროგრამულ უზრუნველყოფაზე, რომელთაც სხვა, მსგავსი კომპანიები აქტიურად იყენებდნენ. სანაცვლოდ, მინიჭებული სიტყვებისა და აღვორითმების დაპატენტება გადაწყვიტა. მისმა გუნდმა ფორმულა 10 მბ სივრცეში მოაქცია და ამით ბიზნესებს გაუადვილა, სერვისის ინკორპორირება საკუთარი სერვერებიდან მართულ აპლიკაციებში მოეხდინათ და მომსახურება ისეთ ადგილებშიც ყოფილიყო ხელმისაწვდომი, სადაც მობილური არ იჭერს.

შელდრიკი ახლა რამდენიმე გამოწვევის წინაშე დგას. ერთ-ერთი ისაა, რომ ხალხი ადგილმდებარეობათა განსაზღვრის სრულიად ახლებურ საშუალებას უნდა მიეჩიოს. რთული ამოცანაა, არა? „ქცევის შეცვლის უამრავი პლატფორმა არსებობს, - ამბობს შელდრიკი და აღნიშნავს, რომ Airbnb თავიდან საკმარის შემაშინებლად გამოიყურებოდა, მაგრამ ახლა მოგზაურებისთვის მეორე ბუნებასავითაა. - რაც უფრო მეტ ბიზნესს გამოაყენებინებ, მით უფრო პრაქტიკული გახდება. ჩვენ ყველა მსხვილ საერთაშორისო ლოგისტიკურ ფირმას ველაპარაკებით“.

Aramex-ის მსგავს ბიზნესკლიენტებს გადამწყვეტი დახმარების გაწევა შეუძლიათ What3Words-ისთვის, რომ კომპანიები ამ სუსტად გამოყენებული სისტემით აქტიურად დაინტერესდნენ (შელდრიკი არ გვეუბნება, რამდენად ადამიანი იყენებს ამჟამად მის ტექნოლოგიას). მაგრამ ერთი მომხიბლავი სამომავლო პერსპექტივაც არსებობს: შელდრიკის სისტემას, გზავნილების ადგილზე მისაბნად, რობოტები გამოიყენებენ. როცა Amazon-მა განაცხადა, დროებით ვატარებთ ექსპერიმენტებსო, „უმაღლივით დავიწყე ამაზე ფიქრი“, - ამბობს შელდრიკი.

მეორე გამოწვევა ფულის კეთებას უკავშირ-

დება. შელდრიკი არ ამხელს, რამდენს ახდენინებს კლიენტებს ან რამდენია მისი მთლიანი შემოსავალი, მაგრამ FORBES-ის გათვლებით, სტარტაპმა პირველ სამ წელიწადში \$1 მილიონზე ნაკლები მოიტანა. What3Words-ის ფორმულასთან წვდომისთვის ლიცენზია საჭირო, ეს ფორმულა კი GPS-ის კოორდინატებს სამსიტყვიან მისამართებად აქცევს. ზოგი უფრო მეტს იხდის პროგრამისთვის, რომელიც მათივე სისტემებზე აყენებს ფორმულას ისე, რომ, ვთქვათ, კარტოგრაფიული აპლიკაციის მომხმარებელს აღარ სჭირდება მისამართის ონლაინ მოძებნა.

ყველა როდი თვლის, რომ ეს სისტემა საჭიროა. ამასწინათ What3Words-ს ესტონური სტარტაპი, Starship Technologies-ი ელაპარაკა, რომელიც, გზავნილთა ადგილზე მიტანის მიზნით, განაღებებს და აკოორდინირებს თვითმავალ რობოტებს დიდ ბრიტანეთში, გერმანიასა და შვეიცარიაში. „რობოტებს ქუჩის მისამართები არ ესმით, - ამბობს Starship-ის ოპერაციების დირექტორი ალან მარტინსონი. - What3Words-ი, შესაძლოა, ამ მისამართის კომპონენტად გამოვიყენოთ, მაგრამ ის ფართო მოხმარებაში უნდა იყოს“, მარტინსონის თქმით, Starship-ის სენსორებით დატვირთული რობოტები ქალაქის ქუჩებში უკვე თავიანთ რუკებს ქმნიან, როგორც ამას Google-ის Street View-ს მანქანები აკეთებენ. Amazon-ის დრონებმაც, საბოლოოდ, შესაძლოა, იგივე გააკეთონ.

ასეა თუ ისე, სტარტაპი დამოუკიდებლად დიდ ხანს ალბათ ვეღარ იარსებებს. „საკონტროლო წილის შესყიდვაზე თუ მიდგა საქმე, ერთ-ორ წელიწადში, What3Words-ი იდეალური კანდიდატი იქნება, - ამბობს მარტინ დე ვევერი - Force Over-ის დამფუძნებელი, რომელმაც სტარტაპში კაპიტალი ამასწინათ დააბანდა. მისი აზრით, Google-ი, Apple-ი და Amazon-ი განსაკუთრებით დაინტერესდებიან. „შეუძლიათ, სრულად მოახდინონ მისი ინტეგრირება თავიანთ ამჟამინდელ კარტოგრაფიულ ტექნოლოგიაში.“



## დასკვნითი აზრი



„ჩემი ქვეყანა ინგლისური ენაა“ - კილდარ დობსი

# პრობლემების მოძვარება

7 წლის წინ ექვსი თანამშრომლით, რამდენიმე ათასი ლარითა და თბილისში 20 - კვადრატულმეტრიანი ფართის ოფისით დაწყებულ სტარტაპს ახლა ოფისები ოთხ ქვეყანაში აქვს, 10-მდე მსხვილი კლიენტი ჰყავს და მუდმივად იზრდება. სულ ახლახან Singular-ის დამფუძნებლებმა უცხოელ ინვესტორს უარი უთხრეს კომპანიის 20 მილიონ ევროდ მიყიდვაზე იმის გამო, რომ მათთვის წინსვლის არეალი ჯერ კიდევ ძალიან დიდია.

ავტორი: ანა ცხომეიძე  
ფოტო: ჰაბა რიშიძე



ნტერნეტის ჩაწერიდან მეორე დღეს Singular-ის დამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი, გიორგი შამუგია 29 წლის გახდა.

9 წლის წინ, 20 წლის ასაკში, აღმოსავლეთ ლონდონის უნივერსიტეტში (UEL) კომპიუტერულ მეცნიერებას სწავლობდა და მეგობართან, აკაკი მელაძესთან ერთად, რომელიც მოგვიანებით მისი პარტნიორი გახდა, შემთხვევით Vodafone-ის მიერ გამოცხადებული კონკურსის შესახებ განცხადებას წააწყდა, სადაც ჯანსაღი ცხოვრების თემატიკაზე აპლიკაციის შექმნას ითხოვდნენ. მეგობრებმა აპლიკაცია ორ თვეში შექმნეს და კონკურსში პირველი ადგილიც მოიპოვეს, რისთვისაც ჯილდოდ 6 ათასი ევრო მიიღეს. ამავდროულად, Vodafone-მა მათი აპლიკაცია საკუთარ app store-ში პირველ გვერდზე განათავსა. დაინტერესებამ, რომელიც ქართველი სტუდენტების მიერ შექმნილმა აპლიკაციამ დაიმსახურა, მეგობრებს გადააწყვეტინა, პირველი თანამშრომლობისთვის ბიზნესის სახე მიეცათ.

6 ათასი ევრო მთლიანად სტარტაპში დააბანდეს და შემდეგი სამი წლის განმავლობაში სხვა, მათ შორის Nokia-ს, Sony Ericsson-ისა და კვლავაც Vodafone-ის კონკურსებშიც მოიპოვეს გამარჯვება. უნივერსიტეტის დასრულებამდე აპლიკაციების შექმნა სახალისო იყო და გარკვეული მოგებაც მოჰქონდა, თუმცა სწავლის დასრულების მოახლოებასთან ერთად მიხვდნენ, რომ ამ ყველაფრისთვის უფრო სერიოზული სახე უნდა მიეცათ, რადგან მიღებული შემოსავალი სტუდენტებისთვის თუ საკმარისი იყო, კომპანიის ზრდას და ხალხის დასაქმებას არ ეყოფოდა, მით უმეტეს ინგლისში, სადაც ყველაფერი ძალიან ძვირია - სამუშაო ძალით დაწყებული, საოფისე ფართით დამთავრებული. გადაწყვიტეს, საქართველოში დაბრუნებულიყვნენ და აქ გაეგრძელებინათ. თბილისში პირველი ოფისი 20 კვადრატულ მეტრში განთავსდა, საწყისი კაპიტალის სახით ნაწილობრივ საკუთარი თანხა დააბანდეს, ნაწილი მესამე დამფუძნებლისგან ისესხეს. ჯამში, პირველ წელს 90 ათასი ლარი დახარჯეს, თუმცა „ის წელი საკმაოდ რთული გამოდგა“.

მისი აზრით, ბევრი რამ, რისი შექმნაც პირველი ორი წლის განმავლობაში მოახერხეს, დღემდე მოჰყვება Singular-ს. მიიჩნევს, რომ გუნდურობა, მისიაზე ორიენტირება, საერთო ღირებულებებისა და ხედვის გაზიარება გადამწყვეტია ნებისმიერი სტარტაპისთვის.

„ის გუნდი ძალიან პატარა იყო, მაგრამ ეფექტიანი. მაშინ შექმნილი ბევრი რამ დღესაც მუშაობს. პირველმა ორმა თანამშრომელმა ჩვენი ხედვა მაშინვე გაიზიარა, მათ სამსახურები მიატოვეს და უფრო დაბალი ხელფასის პირობებში შემოვიკვირდნენ გუნდში. მათი წვლილი მომავალი წარმატებების კარგი საფუძველი გახდა“.

გვერდში თავიდანვე ორი მიმართულება ჰქონდათ - სათამაშო ბიზნესის პროგრამული უზრუნველყოფა და ონლაინგადახდების სისტემები.

„ამ მხრივ მოთხოვნა არა მარტო საქართველოში, არამედ მთელ მსოფლიოში იყო და დღესაც იგივე მდგომარეობაა, არაფერი შეცვლილა“, - მისხნის გიორგი შამუგია.

Singular-ის ოფისში ვსხედვართ, სპორტის სასახლესთან მიწისქვეშა გადასასვლელის სივრცეში განთავსებულ ოფისში, სადაც ვერც წარმოვიდგენდი, ასეთი კომპანია თუ დამხვდებოდა. გარშემო ყველა მუშაობს, შავკედლებიანი სივრცე წიგნის კარადებით არის დაყოფილი, ჩვენ უკან მდებარე მაგიდიდან კომპანიის ერთ-ერთი თანამშრომელი ინგლისურენოვან კლიენტს Skype call-ით ესაუბრება, რაც ასე დამახასიათებელია IT-სერვისის მიმწოდებელი კომპანიისთვის, რომელსაც ოფისები, კლიენტები და პარტნიორები ძირითადად ქვეყნის გარეთ ჰყავს.

Singular-ს საქართველოში სტრატეგიული პარტნიორობა მხოლოდ „აჭარბებითან“ აქვს, რომელიც კომპანიის კლიენტი „სრულიად შემთხვევით გახდა“.

„თვითონ მოვიდნენ. ონლაინკაზინოსთვის სჭირდებოდათ პროექტი. ნარდი გავუკეთეთ და რადგანაც მოეწონათ ის დრო და ხარისხი, რაც შევთავაზეთ, გრძელვადიანი თანამშრომლობით დაინტერესდნენ“, - იხსენებს გიორგი შამუგია.

ამჟამად ყველა სერვისის თუ პროგრამული უზრუნველყოფა, რაზეც „სინგულარი“ მუშაობს, Cloud-ზე თავსდება, საიდანაც კლიენტებს მათი ქირაობა შეუძლიათ.

„როცა ახალ სერვისს ან პროდუქტს ვქმნით, კლიენტებს ვატყობინებთ, რომ, თუ აინტერესებთ, შეუძლიათ ისარგებლონ. პირდაპირ მიყიდვას, თანამშრომლობის ეს მოდელი ბევრად სჯობს, რადგან revenue share-ზეა მიბმული, ანუ ჩვენი პროდუქტი თუ თანხას გამოიმუშავებს, ამ თანხის გარკვეული პროცენტი ჩვენია“, - მისხნის „სინგულარის“ CEO.

გიორგი შამუგიას წარსულიდან და პროფესიიდან გამომდინარე, სულაც არ მიკვირს, საუბრისას ამდენ ინგლისურ ტერმინს რომ იყენებს. თუმცა ყურში მაინც განსაკუთრებულად მხვდება „დღის ბოლოს“, რასაც ძალიან ხშირად ამბობს და რაც „at the end of the day“ იდიომის პირდაპირი თარგმანია.

საკუთარი პროდუქტების Cloud-იდან გაქირავება მისი ერთადერთი ჰკვიანური მიგნება არ არის. ვუსმენ და ვხვდები, რომ ძალიან ბევრ, ერთი შეხედვით უმნიშვნელო დეტალში შეუძლია დაინახოს შესაძლებლობა და გამოიყენოს ის. მაგალითად, რამდენ ადამიანს შეიძლება გაუჩნდეს იდეა, ნიგერიაში სწრაფი გადახდის აპარატებით, ხოლო სამხრეთ აფრიკის ბაზარზე ონლაინგადახდის სისტემებით შევიდეს? ეჭვი მაქვს, რომ არც ისე ბევრს. ნებისმიერ შემთხვევაში, გიორგი შამუგია ერთ-ერთი მათგანია.

სწრაფი გადახდის აპარატებთან პირველი შეხება Singular-ს მაშინ ჰქონდა, როცა კომპანიაში ასეთი აპარატების სისტემურ უზრუნველყოფაზე მუშაობდნენ. პარტნიორებმა ამ პროცესში ბევრი მნიშვნელოვანი პრობლემა აღმოაჩინეს და მიხვდნენ, რომ ამ პრობლემებს თუ გადაჭრიდნენ, მიმართულება საინტერესო იქნებოდა.

როდესაც Singular-ი ნიგერიის ბაზარზე შევიდა და იქაურ კაზინო-ოპერატორს პროგრამული უზრუნველყოფა მიაწოდა, აღმოჩნდა, რომ კლიენტს მნიშვნელოვანი პრობლემა ჰქონდა: იმის გამო, რომ ადგილობრივი მოსახლეობა ძირითადად ნაღდ ფულს იყენებს, კაზინოს მომხმარებლისგან ფულის მიღება უჭირ-



და. ნიგერიაში ინტერნეტგადახდები პრობლემატურია. ქვეყანა დიდია, ხოლო სწრაფი გადახდის აპარატების ბიზნესისთვის - დიდი მასშტაბები. თუმცა ამ შესაძლებლობის გამოყენებას ერთი ფაქტორი აბრკოლებდა - აპარატების ფასი.

„ყველაზე იაფი \$1000 ჯდება, რასაც ემატება ტრანსპორტირების, განბაჟების ხარჯები და კიდევ უფრო ძვირი გამოდის. შესაბამისად, ბაზარზე ასეთი ძვირად ღირებული პროდუქტით თუ შეხვალ, ბიზნესი მოგებიანი აღარ იქნება“, - მიხსნის გიორგი შამუგია, რომელმაც ამ პრობლემის გადაჭრის გზას მიაგნო.

„ნახევარი წელი ვიმუშავეთ პროექტზე და ბოლოს მივედით იქამდე, რომ უკვე გვაქვს საკუთარი დანადგარები, რომლებიც \$500 ჯდება“, - ამბობს გიორგი შამუგია და იქვე ოფისის ერთ-ერთ კუთხეში განთავსებულ რამდენიმე სწრაფი

გადახდის აპარატზე მიმანიშნებს, რომლებზეც Singular-ის წითელ ფერში გადაწყვეტილი ლოგო მხვდება თვალში.

როგორ მოახერხა Singular-მა აპარატის ფასის განახევრება? ნაწილები ჩინეთში შეუკვეთეს, რომლებიც ყველა საჭირო ფუნქციის მქონე მომცრო მექანიზმს იაფად ამზადებს. ნიგერიაში მეტაღზე მუშაობის გამოცდილების მქონე რამდენიმე კომპანია დაიქირავეს, დიზაინი ერთად დახვეწეს და საბოლოო შედეგამდე მივიდნენ. ახლა წარმოება ლოკალურია და თუ აპარატს რაიმე გაუფუჭდა, ნაწილების გამოცვლაც ადვილია, შესაბამისად, ბიზნესის კეთება რეალური და მარტივი გახდა.

ჰქონდეს ყველანაირი მხარდაჭერის შესაძლებლობა იმ ადგილზევე, სადაც ბიზნესოპერაციები აქვს - Singular-ის ბიზნესმოდელისთვის დამახასიათებელი მიდგომაა. სწორედ ამიტომ გადავიდა კომპანიის სათავე ოფისი მალტაში და განრდა სხვა ოფისებიც ლონდონსა და მაკედონიაში, ხოლო უახლოეს მომავალში მათ რიცხვს კიევი და სან-ფრანცისკო დაემატება.

საქართველოში ბიზნესის დაწყება ადვილი იყო, რადგან კომპანიის რეგისტრირება იაფი ჯდება და კარგი ბაზარია „პროდუქციის გასატესტად, რადგან აქაური მომხმარებლის ქცევის განზოგადება შეიძლება სხვა ქვეყნის მომხმარებლებზეც“, თუმცა გარკვეული პერიოდის მერე Singular-ისთვის ბიზნესოპერაციები გართულდა, პირველ რიგში კადრების ნაკლებობის გამო.

„ერთ-ერთი მიზეზი, რის გამოც ოფისი მაკედონიაში გავხსენით, იყო ის, რომ საჭირო კადრები მარტივად იშოვებოდა და საქართველოსთან შედარებით იაფადაც“, - იხსენებს გიორგი შამუგია და ამბობს, რომ მართალია, საქართველოში ამ მხრივ ვითარება მკვეთრად არ იცვლება, მაგრამ კომპანიის ზრდასთან ერთად შესაძლებელი ხდება სტუდენტებისა და ახალი კურსდამთავრებულების გადამზადება 6-8 თვის განმავლობაში, რომლებიც შემდეგ კომპანიაში საქმედებიან. დღეისთვის Singular-ში 100-მდე ადამიანი მუშაობს.

მალტაში სათავე ოფისის გადატანა კიდევ ერთმა პრობლემამ განაპირობა, რომელიც საქართველოში ბიზნესგარემოს სპეციფიკიდან მომდინარეობს. სათამაშო ინდუსტრიაში მომუშავე კომპანიას აუცილებლად სჭირდება

ლიცენზირება, „წინააღმდეგ შემთხვევაში, დიდ კლიენტს ვერ აიყვან, მით უმეტეს, ვერ შეხვალ კარგად რეგულირებად ბაზრებზე“. ასეთ ლიცენზიებს პროგრამული უზრუნველყოფისთვის სპეციალური ინსტიტუტები გასცემენ, ოღონდ არა საქართველოში რეგისტრირებულ კომპანიაზე, რადგან „აქაური კანონმდებლობა თანხვედრაში არაა სხვა ბაზრებთან და რამე რომ მოხდეს, კლიენტი კომპანიები ვერ გირჩევლებენ, რადგან აქ ბაზარი განსხვავებულად რეგულირდება. სწორედ ამიტომ გადავიტანეთ ოფისი მაღაზრებზე“.

იყო სხვა მიზეზებიც. გიორგი შამუგია მიიჩნევს, რომ საქართველოში ოპერირება საკმაოდ რთულია, რადგან თუკი მაღლაში სათამაშო ბიზნესი 5%-ით იბეგრება, საქართველოში დაახლოებით 38% უწევს.

„საქართველოში გარემო ფინანსური კანონმდებლობის კუთხით დასახვეწია, რადგან ძალიან ბევრი პრობლემა დამწყები კომპანიებისთვის. სტარტაპისთვის თითოეულ ღარს მნიშვნელობა აქვს, რომ სწრაფად გაიზარდოს, ამ დროს კი ერთბაშად 38% ძალიან პრობლემურია. ჩვენც საკმაოდ მძიმედ გავიარეთ ეს უტაპი“, – ამბობს გიორგი შამუგია.

თუმცა „დღის ბოლოს“ ყველაფერი გლობალიზაციისკენ მიდის და Singular-ის დამფუძნებელსაც სჯერა, რომ გარკვეული ეტაპის მიღწევის შემდეგ ყველა ბიზნესი მზად უნდა იყოს ქვეყნის ფარგლებს გარეთ გასვლის განსახილველად. „სხვანაირად უბრალოდ არ გამოვა“ და სწორედ ამით ხსნის იმ ფაქტს, რომ მის კომპანიას აშშ-შიც დასჭირდა ოფისის გახსნა. იქაურ კლიენტებს მაღლა არ აწყობდათ, ისევე როგორც სხვა კლიენტებს არ აწყობდათ საქართველო ანგარიშსწორებისას მეტი ხარჯების გამო.

დამწყები კომპანიებისთვის კიდევ რამდენიმე რჩევა აქვს. პირველი – არჩეული მიმართულება გარკვეული პრობლემის გადაჭრას უნდა ემსახურებოდეს, რადგან „თუ პრობლემა არ არსებობს და იდეა ამ პრობლემას არ აგვარებს, კლიენტები არ გამოჩნდებიან“; მეორე – დამწყებმა ბიზნესმენებმა ის საქმიანობა უნდა აირჩიონ, რაც მოსწონთ, რისი კეთებას სიამოვნებთ და ეს მათთვის „უბრალოდ ყოველდღიური სამსახური“ არ უნდა იყოს; მესამე – აუცილებელია თავდადება.

„ბევრ ადამიანს აქვს კარგი იდეა, თუმცა

უკვე სადღაც მუშაობს და ეშინია მისი განხორციელების, ვაითუ არაფერი გამოვიდეს. სტარტაპის ყველაზე დიდი მტერიც ესაა. თუ 100%-ით არ გჯერა შენი იდეის და არ ხარ მზად, თავი მიუძღვნა, წარუმატებლობა გარანტირებულია. თუმცა ზუსტად ასევეა წარმატება გარანტირებული, როცა ბოლომდე გჯერა იდეის, ყველაფერს მიატოვებ და ამისთვის თავს გადაადებ. რაც მთავარია, საქართველოში ქართული პრობლემების მოგვარებაზე უნდა იფიქრო და არა, მაგალითად, ამერიკულის. თუ ქართული პრობლემის მოგვარებას დაისახავ მიზნად და შეძლებ მის მოგვარებას, ძალიან მაღე განვითარების დონით ჩვენზე ნაკლებგანვითარებული ბევრი ქვეყანაც დადგება იმავე პრობლემის წინაშე და ეს შენი ბიზნესისთვის ახალ შესაძლებლობას შექმნის“, – მეუბნება წარმატებული კომპანიის წარმატებული CEO, რომელსაც საკუთარ ბიზნესთან დაკავშირებით კიდევ ბევრი გეგმა აქვს.

ზედიზედ მეორე წელია, Singular-ი ლონდონში ერთ-ერთ ყველაზე დიდ ტრეიდშოუზე, ICE Totally Gaming-ზე წარადგენს საკუთარი საქმიანობის პორტფელს, რაც სათამაშო პლატფორმებსა და 5000-ზე მეტ ონლაინთამაშს მოიცავს. ინტერესი კომპანიის მიმართ ყოველთვის დიდია, მაგალითად, შარშან 15-მდე კონტრაქტის შეთავაზებზე მიიღეს, საიდანაც მხოლოდ ორის დაკმაყოფილება შეძლეს, რადგან ადამიანური რესურსებისა და მასშტაბის პრობლემას წააწყდნენ. შესაბამისად, ახლა კომპანიის დამფუძნებლების უპირველესი მიზანი მეტი გლობალიზაცია და მასშტაბების ზრდაა.

„პირადი მიზნები და ის, რომ, მაგალითად, მარკ ცუკერბერგით ცნობილი გავხდე, ნაკლებად მაწუხებს. ჩვენი შრომის დაფასება ჩემთვის კომპანიის სახელის ცნობადობის ზრდა იქნება, ამისთვის ყველანი ბევრს ვმუშაობთ“, – ამბობს გიორგი შამუგია.

მაღე Singular-ი სამხრეთ აფრიკის ბაზარზე ფინანსურ ტექნოლოგიებს შეიტანს, ხოლო სან-ფრანცისკოსა და კიევში ახალ ოფისებს დაიმატებს. კომპანიის ხელმძღვანელებს აქვთ გეგმა და იციან, საით მიდიან, გზად კი ახალი შესაძლებლობები ჩნდება. სანამ მსოფლიოში არსებობს პრობლემები, რომელთა მოგვარება ინოვაციური გადაწყვეტილებებით შეიძლება, Singular-ისთვის მეტ განვითარებას წინ არაფერი უდგას. **F**



# ოცნებით სავსე

7 წლის ასაკში საქართველოდან ბრიტანეთში გადაბარგებულმა გუკა თავბერიძემ მაღალანაზღურებადი სამსახური მიატოვა - ოცნებისთვის, სიამოვნებისა და დამოუკიდებლობისთვის. 5 წელიწადში წველების მწარმოებელი მისი კომპანია Savse \$200-მილიონიან ბრუნვას უმიზნებს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

## „წვენების ბაზარი საკმაოდ გაჯერებულია ბრიტანეთში“ (და სხვა ქვეყნებში),

მაგრამ გუკა თავბერიძეს, რომელიც Savse-ს წვენების დამამუშავებელია, მიაჩნია, რომ ამ ბაზრის წილი მასაც ეკუთვნის. ამ მოსაზრებას, როგორც ჩანს, რიტეილერებიც იზიარებენ: „დღეს ეს წვენები შეიძლება შეგხვდეთ სელფრიჯსა და ჰაროდსში და სულ მალე გამოჩნდება ტესკოსა და სეინსბერიში, რაც კიდევ უფრო მეტად გაზრდის გუკა თავბერიძის პროდუქციამე მასის ხელმისაწვდომობას. თუმცა მანამდეც, წინასწარი შეფასებით, წელს ბრუნვა 2 მილიონ გირვანქა სტერლინგს მიაღწევს“, - გუკა თავბერიძის Savse-ს შესახებ ჯერ კიდევ 2014 წელს წერდა ამერიკული Forbes-ი, როდესაც წარმოშობით ქართველი ბიზნესმენის წამოწყებას ბრიტანეთის ბაზარზე არსებულ შვიდ ყველაზე პერსპექტიულ სტარტაპს შორის ასახელებდა.

დღეს უკვე მე მაქვს პატივი, ქართული Forbes-ის სახელით უფრო ახლოს გაგაცნოთ გუკა თავბერიძე, რომელიც მცირეწილიანი ვიზიტით საქართველოში იმყოფებოდა. როგორც თავად ამბობს, Savse-ს მენეჯმენტს მისი დრო მთლიანად მიაქვს, შესაბამისად, საქართველოში ბიზნესის წარმოებაზე ამ დრომდე არ უფიქრია, თუმცა მიაჩნია, რომ ბიზნესგარეშე აქ ამის შესაძლებლობას იძლევა.

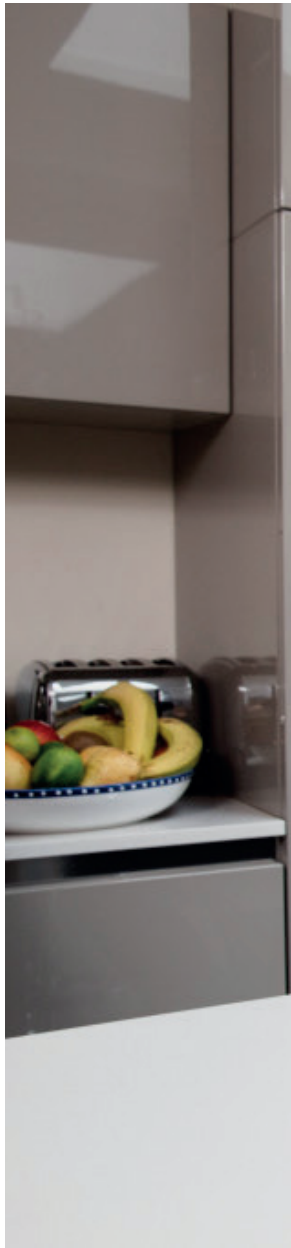
ინტერვიუს დროს ღელავს. რამდენჯერმე თავიდან იწყებს. სრულად აქვს გაცნობიერებული, რომ მისი მაგალითი შეიძლება დამწყები სტარტაპებისთვის ინსპირაციის წყაროდ იქცეს. მომზადებულია. აშკარად იგრძნობა, რომ ზუსტი გზავნილები აქვს მათთვის, ვინც აპირებს, ბევრი რამ მასავით სასწორზე დადოს იმისთვის, რომ საკუთარი საქმე აკეთოს. „რაღაც მომენტში მივხვდი, რომ აღარ მინდოდა სხვისი [დამქირავებლის] გვერდის ნაწილი ვყოფილიყავი. მომიწინაა, საკუთარი გვერდები და საკუთარი ოცნებები გან-

მეხორციელებინა, ამიტომაც დავტოვე ძალიან კარგად ანაზღაურებული სამსახური და დავფიქრდი, რა იყო ის, რის კეთებაც სიამოვნებასა და დამოუკიდებლობას მომანიჭებდა“, - იხსენებს გუკა თავბერიძე.

თავისი ამბის მოყოლის დროს ემოციურია. ცდილობს, ბოლომდე მაგრძობინოს, რომ შედეგი, რომელიც დადო, მარტივად არ მოსულა, რომ ამ შედეგის მისაღწევად დიდი მოთმინება, ძალისხმევა, იმედგაცრუებებისთვის წინააღმდეგობის გაწევა საჭირო, რომ არაფერი გამოუვიდოდა დიდი მონდომებისა და საბოლოო წარმატების რწმენის გარეშე. ესმის, რომ ბრიტანეთის ბაზარზე თავის დამკვიდრება აუდიტორიამ უკვე წარმატებად შეიძლება მონათლოს, მაგრამ მას მეტის ამბიცია აქვს - სურს, კარგად გამოჩნდეს ის მასშტაბი, რასაც მოკლე დროში მიაღწია. ისიც ესმის, რომ საქართველოდან წასული ახალგაზრდა ბიჭის განცდები და ისტორია იმდენად მიმზიდველია, რომ შეიძლება ამ ემოციებში მთავარი ჩაიკარგოს - ბრენდი Savse, რომლის ბრუნვაც წლიდან წლამდე იზრდება.

დღეს ბრუნვა 11.5 მილიონია. გუკა თავბერიძე გვემავს, მომდევნო ხუთი წლის მანძილზე ბრუნვა 200 მილიონამდე გაზარდოს. დღეის შეფასებით, 2017 წელს ორ მილიონამდე შემოსავალს ელოდება, 2018 წელს კი 5.5 მილიონს.

დროში შეზღუდვები ვართ. ჩემგან კიდევ ერთ ინტერვიუზე ეჩქარება, ამიტომ იმას აღარ ვეკითხები, რის ამოკითხვაც „გარდიანის“ სტატიიდან შეიძლება. საქართველოდან 7 წლის ასაკში წავიდა, თუმცა წვენების ისტორია ჯერ კიდევ საქართველოში იწყება, 30 წლით ადრე, როცა დედამისი, ნინა, ორსულად იყო. ექიმებმა აღმოაჩინეს, რომ რკინის დეფიციტი ჰქონდა და იმისთვის, რომ რკინის დონე ორგანიზმში გაზრდილიყო, ვაშლისა და ისპანახის მიღება ურჩიეს. დედამ ბლენდერი იყიდა და ხილითა და ბოსტნეულით ექსპერიმენტურება დაიწყო. შედეგი შეილებსაც გაასინჯა: გუკა, სოფია და





სალი კმაყოფილები დარჩნენ - მიუხედავად იმისა, რომ დეტალურად არ დაინტერესებულან, რისგან იყო წვენი დამზადებული.

ხილითა და ბოსტნეულით ექსპერიმენტირება მდროს გაუძლო და ბრიტანეთშიც გაგრძელდა. როგორც გუკა თავებრიმე ჩემთან ინტერვიუში იხსენებს, ერთ დღეს, უკვე სამსახურიდან წამოსულმა და საკუთარი საქმის ძიებით დაკავებულმა, დედის რუტინაზე დაკვირვებისას დასვა კითხვა, რომელმაც შემდეგ ოჯახის ცხოვრება მთლიანად შეცვალა - რა მოხდება, რომ ის, რაც ჩვენ ასე მოგვწონს, სხვებსაც გავუზიაროთ; რა მოხდება, რომ ეს ოჯახური ტრადიცია ბიზნესად ვაქციეთ? ამ კითხვაზე დედის რეაქციას რომ იხსენებს, ახლაც ეცინება.

„გაგიჟდი, გუკა? რა იცი შენ ბიზნესის კეთება? საიდან უნდა დავიწყოთ?“ - გუკამ ყველა ამ კითხვაზე იპოვა პასუხი და ბიზნესის წარმოებაც ისწავლა, თუმცა ეს პროცესი ადვილი არ ყოფილა.

„მხოლოდ იდეა საკმარისი არ აღმოჩნდა იმისთვის, რომ გამოცდილი პარტნიორები დამეყოლიებინა, პერსპექტიულ იდეაში ფული ჩაედოთ. პირველად უარი მივიღე. მძიმე დარტყმა იყო, თუმცა ახლა ვხვდები, რომ რაც ხდება, ყოველთვის უკეთესობისკენ ხდება. მაშინ არც გამოცდილება მქონდა, არც ცოდნა - არაფერი, მაგრამ ყურები არ ჩამოვყარე“, - იხსენებს გუკა.

მისი თქმით, მთავარია, ხარისხთან და იდეის არსთან კომპრომისზე არ წახვიდე, დანარჩენი -



მოგვარდება. „ცივი პასტერიზება – ეს იყო მთავარი მეთოდი, რითაც ჩემი პროდუქცია ბაზარზე გამორჩეული უნდა ყოფილიყო. ამ მეთოდის დროს ნარჩუნდება გემო, ვიტამინები და მინერალები, რომლებიც, როგორ წესი, დღეილით პასტერიზაციის დროს იკარგება“, – მიხსნის გუკა და იხსენებს, როგორ გაფუჭდა ერთი მთელი პარტია იმიტომ, რომ დაქირავებულებმა ძველი მეთოდით დაამზადეს წვენები. ამის შემდეგ გუკა თავბერძენი უფრო ყურადღებიანი მენეჯერი გახდა: „ე.წ. მრჩევლები მოვიშორე თავიდან, ვცდილობდი, ყველაფერში მე თვითონ მიმელო მონაწილეობა, ყველაფერში ცხვირი თავად ჩამეყო და ყველაფერი მცოდნოდა იმაზე, რასაც კომპანია ახორციელებდა“.

მაგრამ ხარისხიანი პროდუქციის წარმოება ერთია, მისი რეალიზაცია კი – მეორე. განსაკუთრებით ისეთ გაჯერებულ და მკაცრად რეგულირებად ბაზარზე, როგორც დიდი ბრიტანეთია. ამ საქმეს გუკა დამოუკიდებლად თავს ვერ გაართმევდა. საჭირო იყო სწორი ქსელის მოძებნა, რომელიც Savse-ს ექსკლუზიურად გაავრცელებდა. გუკა თავბერიძემ სელფრეიჯი ამოიღო მიზანში.

„სელფრეიჯის რიტეილერს ლინკდინზე მივაგენი. მეილს მეილზე ვუგზავნიდი, მაგრამ არ მპასუხობ-

და. ბოლოს წვენის რამდენიმე ქილას მოგვიდევ ხელი და ოფისში მივაღდექი. ოფისმენეჯერმა მკითხა, შეხვედრა თუ გვექონდა ჩანიშნული. არა-მეთქი, ვუპასუხე. მაშინ, ვერ მივიღებთო, ცივად მტკიცა. რას ვიზამდი, გამოვედი და მანქანაში ჩავჯექი. დაქვავა დავაპირე და უცებ გამიელვა, როგორ – აქამდე მოვედი და ახლა უნდა დავენებდე-მეთქი?! მივხვდი, რომ ასე იოლად ვერ დავენებდებოდი. ორ საათზე მეტი მანქანაში ველოდე. ლანჩისთვის ოფისიდან რომ გამოვიდა, დავხვდი და ჩემი პროდუქტი გააცანა. მიყურებდა, მისმენდა და ვგრძნობდი, რომ პროდუქტზე ბევრად მნიშვნელოვანი ის შთაბეჭდილება იყო, რაც მასზე დაგტოვე: ჯიუტი, მიზანდასახული, იდეით ანთებული ადამიანის შთაბეჭდილება. გაამართლა. Savse სელფრეიჯის ქსელშია. და არა მარტო იქ“, – ხმაში სიამაყე ეპარება.

ინტერვიუ სრულდება. მეკითხება, როგორ ჩაიარა და ბოდიშს მიხდის, რომ ქართულად ვერ ვისაუბრეთ, რადგან ქართული კარგად ესმის, მაგრამ იმდენად გამართულადაც ვერ ლაპარაკობს, რომ ნახევარსაათიან ინტერვიუს თავი გაართვას. ხელს ვართმევ და საკუთარ თავს ვიჭერ იმის გაფიქრებაზე, კარგი იქნება, მეტი ასეთი წარმატების ისტორია გვექონდეს. წარმატება ხომ გადამდებია... **F**



# გამომწერეთ ახლავა

ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

# Forbes

GEORGIA



**6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი**

ჟურნალის გამომწერა შეგიძლიათ TBC ბანკის  
ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners  
ბანკის კოდი: TBCBGE 22  
ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 00001  
ს.კ. 404408690  
ან  
ან TBC Pay Box-დან  
(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)

დამატებითი კითხვების შემთხვევაში დაგვიკავშირდით: ტელ.: +995 (32) 223 77 07

# ყველაზე სტაბილური ბანკირი საქართველოში

FORBES GEORGIA-ს ინტერვიუ თიბისი ბანკის გენერალურ დირექტორთან, ვახტანგ ბუცხრიკიძესთან

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი  
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

**ნ**ულიდან დაწყებული ბიზნესის #1 ბანკად ქცევა ვახტანგ ბუცხრიკიძეს თავისი გუნდის მთავარ მიღწევად მიაჩნია. „ჩვენ დავიწყეთ ნულიდან და შევქმენით ლიდერი ბანკი საქართველოში. ეს კარგი მაგალითია იმისთვის, რომ სხვებსაც გაუჩნდეთ ბიზნესის კეთების ამბიციის და იყვნენ წარმატებულნი. უამრავ ადამიანს მივეცი ზრდისა და განვითარების საშუალება. შეიძლება მათ ჩვენზე უკეთ აკეთონ ბიზნესი და ეს კარგი იქნება. ჩვენი წარმატების გასაღები კი ერთადერთია - გუნდი, ადამიანები და გრძელვადიანი განვითარების სტრატეგია“, - ამბობს ვახტანგ ბუცხრიკიძე - ერთადერთი ბანკირი საქართველოში, რომელიც 20 წელზე მეტია, გენერალური დირექტორის პოზიციიდან მართავს საქართველოში უკვე სიდიდით #1 ბანკს.

ლონდონის საფონდო ბირჟის პრემიუმ-სეგმენტში გადასვლა, „ბანკ რესპუბლიკის“ შემოერთება და სადაზღვევო ბიზნესში შესვლა - ეს ვახტანგ ბუცხრიკიძის ბოლო მიღწევებია, მაგრამ მანამდე იყო 20-წლიანი განვითარება. ეს 20 წელი საქართველოს უახლესი ისტორიაა - თავისი კრიზისებით, რყევებით, გამოწვევებით, ომებით. ამ უსწორმასწორო გზაზე ვახტანგმა თავისი გუნდით თიბისი ბანკის მუდმივი წარმატების ისტორია განაპირობა.

ვახტანგ ბუცხრიკიძე თიბისი ბანკს 1993 წელს შეუერთდა კრედიტების მართვის დეპარტამენტის უფროს მენეჯერად. ერთი წლის შემდეგ ის დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარის მოადგილედ აირჩიეს. კიდევ ორი წლის შემდეგ ვახტანგ ბუცხრიკიძეს უკვე დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარის პოზიცია ეკავა. 1998 წლიდან ის თიბისი ბანკის გენერალური დირექტორია. 2002 წელს „გორბიმ“ საქართველოს საუკეთესო ბიზნესმენად დაასახელა, 2011 წელს საუკეთესო ბანკირის ჯილდო მიიღო GUAM-სგან, დემოკრატიისა და ეკონომიკური განვითარების ორგანიზაციისგან, 2014 წელს კი ჟურნალ EMEA Finance-მა ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაში წლის საუკეთესო გენერალურ დირექტორად დაასახელა. მომსახურების უმაღლესი ხარისხი და ტექნოლოგიური ინოვაციები - ეს ის მთავარი მახასიათებლებია, რაც, გენერალური დირექტორის შეფასებით, თიბისი ბანკს საქართველოს ბაზარზე არსებული ყველა სხვა ბანკისგან გამოარჩევს. ვახტანგ ბუცხრიკიძე Forbes Georgia-ს ბანკთან, ქვეყნის ეკონომიკურ მოწყობასა და განვითარებასთან დაკავშირებულ თემებზე ესაუბრა:



### რა არის დღეს მთავარი გამოწვევები, რომლებიც საბანკო სექტორის წინაშე დგას და როგორ აპირებთ ამ გამოწვევებთან გამკლავებას?

საბანკო პროდუქტები სულ უფრო მარტივად ხელმისაწვდომი გახდება. სწორედ ამიტომ ჩვენ რამდენიმე მიმართულებით უნდა განვვითარდეთ. მომსახურების უმაღლესი ხარისხი, ტექნოლოგიური პროდუქტები და ზუსტი ცოდნა იმისა, თუ რა სჭირდებათ მომხმარებლებს – საბანკო განვითარების მომავალია, ამიტომ ჩვენ სწორედ ამ მიმართულებით ვძლიერდებით.

### რა არის ის მიზნები, რომლებიც თიბისი ბანკმა დაისახა და მათ მიღწევას წარმატებით გაართვა თავი?

ჩვენი მიზანი იყო, გვექონოდა საუკეთესო მომსახურება და ვყოფილიყავით ყველაზე დიდი ბანკი საქართველოში. ეს მიზანი მიღწეულია. დღეს 2 მილიონ მომხმარებელს ვემსახურებით. სამომავლო განვითარების სტრატეგია არის ის, რომ გავძლიერდეთ, როგორც ფინანსური ინსტიტუტი. ჩვენ ვავითარებთ არა მხოლოდ საბანკო პროდუქტებს, არამედ სხვადასხვა ფინანსურ სერვისსაც. ჩვენი ხედვის ნაწილია ის, რომ დავაფუძნეთ საინვესტიციო ბანკი და აქტივების მართვის კომპანია, რადგან მიგვაჩნია, რომ საქართველო უკვე მზად არის ამ ტიპის მომსახურების მიღებისთვის. ასევე, ჩვენ შევიძინეთ სადაზღვევო კომპანია „კოპენბურის“ 100% და უკვე გვაქვს იმის შესაძლებლობა, რომ მომხმარებლებს სადაზღვევო პროდუქტებიც შევთავაზოთ. ჩვენი ამბიციური მიზანია, სამ წელიწადში სადაზღვევო ბაზრის დაახლოებით 25% ავითვისოთ. ამ მიზნის მიღწევას ახალი ტექნოლოგიების დანერგვით ვაპირებთ. ყველა ამ ნაბიჯით ჩვენ ვფიქრობთ, რომ შეგვიძლია, მომხმარებელს სრული ფინანსური მომსახურება შევთავაზოთ.

### ტექნოლოგიები უკვე რამდენჯერმე ახსენეთ, რატომ თვლით, რომ განვითარების ხაზი ტექნოლოგიებზე გადის?

ჩვენი ბანკი წლების განმავლობაში ამოირჩეოდა საუკეთესო დისტანციური მომსახურებით - ინტერნეტ და მობაილ ბანკით. ბანკის ტრანზაქციების 80%-ზე მეტი სწორედ ამ ტექ-

ნოლოგიის გამოყენებით სრულდება. გამომდინარე იქიდან, რომ დღეს ძალიან სწრაფად იცვლება ტექნოლოგიები, ჩვენი მუდმივი პრიორიტეტია, ვიყოთ ინოვატორები და პირველებმა დავნერგოთ ტექნოლოგიური პროდუქტები. მთავარია, ეს ტექნოლოგიები იყოს რაც შეიძლება მარტივი და, ამავე დროს, იმდენად მოქნილი, რომ მომხმარებელმა დროის დაზოგვა და ხარისხიანი მომსახურების მიღება შეძლოს. განვითარების ამ ხაზს, რა თქმა უნდა, გავაგრძელებთ მომავალშიც.

### არავინ დავობს, რომ საბანკო სექტორი ერთ-ერთი ყველაზე განვითარებული სექტორია საქართველოში, თუმცა საინტერესოა, რაიმე სახის სისტემური პრობლემა თუ არსებობს ამ სექტორში?

პრობლემა, რომელიც დღეს აქვს საბანკო სისტემას, ეს არის დოლარიზაციის მაღალი დონე. სამწუხაროდ, ამ პრობლემის ერთ დღეში გადაწყვეტის გზები არ არსებობს. ეს არის გრძელვადიანი ამოცანა, რომელიც საშუალო ვადაში დაძლევადა. ეროვნულ ბანკს აქვს საკმაოდ კარგი ინიციატივები ამ მიმართულებით, მათ შორის, განსხვავებული დარეგულირების მოთხოვნა დეპოზიტებზე ლარსა და დოლარში და ასევე რეპოლიტერაციები ობლიგაციებთან დაკავშირებით. ვფიქრობთ, რომ საშუალო ვადაში საქართველოში დოლარიზაციის დონე უნდა შემცირდეს.

### ხელისუფლება ამ პრობლემის გადაჭრის ერთ-ერთ გზად საპენსიო რეფორმას მიიჩნევს. თქვენც ასე თვლით?

ეს იქნება ძალიან მნიშვნელოვანი რეფორმა ქვეყნისათვის. საპენსიო რეფორმის განხორციელება რთული და ხანგრძლივი პროცესია, რადგან შედეგებს გრძელვადიან პერიოდში მოიტანს. ჩემი აზრით, 2017 წელი რეფორმების კუთხით პროდუქტიული უნდა იყოს. სასურველია, რომ 2017 წელს შევძლოთ საპენსიო რეფორმის კანონმდებლობის დამტკიცება. ვფიქრობ, საპენსიო რეფორმის განხორციელება ირიბად კაპიტალური ბაზრის განვითარებასაც შეუწყობს ხელს.

### საპენსიო ფონდის მართვით თუ დაინ-

**ტერესდებით?**

აუცილებლად. ეს, რა თქმა უნდა, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რა ტიპის საკაონონმდებლო ბაზა ჩამოყალიბდება. როგორც უკვე გითხარით, ჩვენ დავაარსეთ აქტივების მართვის კომპანია და ვფიქრობთ, როდესაც რეფორმა განხორციელდება, გვექნება საკმარისი გამოცდილება იმისათვის, რომ აქტიურად ჩავეერთოთ ამ პროცესებში.

**მთავრობა გეგმავს, საპენსიო ფონდების მართვაში საერთაშორისო კომპანიები ჩართოს. თქვენი აზრით, რა უპირატესობა შეიძლება გქონდეთ საერთაშორისო ფონდთან შედარებით?**

ვფიქრობთ, რომ ქართულ კომპანიებს უნდა

რებისათვის. საშუალო ზომის კომპანიებს, რომლებსაც არა აქვთ საშუალება, გავიდნენ საერთაშორისო ბირჟებზე, ფინანსური რესურსების მოზიდვის საშუალება საქართველოში გაუჩნდებათ, რაც ქართული ბანკების ბუნებრივი ინტერესია, რადგან ბანკებს მეტი კომპანიის დაფინანსების შესაძლებლობა ექნებათ.

**თიბისი ბანკის აქციები 2014 წლიდან ლონდონის საფონდო ბირჟაზე იგაჭრება. წელს უკვე ამ ბირჟის პრემიუმ-სეგმენტში გადაინაცვლეთ. რას ნიშნავს ეს ბანკისთვის და ქვეყნისთვის?**

დღეს თიბისი ბანკს 100-ზე მეტი ინვესტორი ჰყავს მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან. ეს მნიშვნელოვანი და საპასუხისმგებლო

**„ჩვენ ვცდილობთ, კონკურენცია გავუწიოთ არა მხოლოდ ბანკებს, არამედ ნებისმიერ სერვისკომპანიას საქართველოში. გვაქვს ჯანსაღი ამბიციები, ვიყოთ არა მხოლოდ საუკეთესოები ბანკებს შორის, არამედ, ზოგადად, საუკეთესოები მომსახურების სფეროში“.**

მიეცეთ საშუალება, საერთაშორისო კომპანიებთან ერთად, მიიღონ მონაწილეობა ტენდერში. ჩვენი მთავარი უპირატესობა ჩვენი გუნდი და შემადგენლობა იქნება. ჩვენ შეგვკრიბეთ ადამიანები, რომლებსაც ევროპის ყველაზე წარმატებულ ფინანსურ ინსტიტუტებში მუშაობის 20-30 წლიანი გამოცდილება აქვთ, რაც, დამეთანხმებით, მნიშვნელოვანი უპირატესობაა.

**ადგილობრივი ბირჟისა და ზოგადად, კაპიტალის ბაზრის განვითარების პირობებში გაიზრდება თუ არა კონკურენცია საბანკო სექტორში? ფულის მოზიდვის ალტერნატიული მექანიზმის გაჩენა შეიძლება თუ არა საბანკო სექტორისთვის ერთგვარ გამოწვევად იქცეს?**

ვფიქრობ, კაპიტალის ბაზრის განვითარება აუცილებელია ქვეყნის მომავალი განვითარებისთვის.

პოზიციას თიბისი ბანკისთვის. ჩვენი ყოფილი ლონდონის საფონდო ბირჟის პრემიუმ-სეგმენტში ნიშნავს, რომ თიბისი ბანკის კორპორაციული მართვა საუკეთესოა და აკმაყოფილებს ყველაზე მაღალ საერთაშორისო სტანდარტს. მეორე მხრივ, ჩვენ ქვეყნის მიმართ ნდობის გამყარებასაც ვუწყობთ ხელს, რადგან, როდესაც ინვესტორები იღებენ გადაწყვეტილებას, ითანამშრომლონ ჩვენთან და გახდნენ ჩვენი ინვესტორები, ეს ნიშნავს, რომ მათ პირველ რიგში ქვეყნის მიმართ აქვთ ნდობა, რაც სამომავლოდ სხვა ქართული კომპანიებისათვის კარგი სასტარტო პირობაა. თუკი ისინი მოინდომებენ ბირჟაზე გასვლას, ქვეყნის მიმართ ნდობა ინვესტორებს, რა თქმა უნდა, მეტი ექნებათ. საერთაშორისო ბირჟებზე გასული კომპანიები - „თიბისი“, „საქართველოს ბანკი“, ჯანდაცვის ჯგუფი - კარგი პლატფორმაა





იმისთვის, რომ მომავალში სხვა კომპანიებმაც იგივე შეძლონ.

#### **ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა პრობლემაა საქართველოში?**

მე არ ვფიქრობ, რომ დღეს ეს პრობლემაა. საქართველოში 16 ბანკია და სესხების შეთავაზება საკმაოდ აქტიურად ხდება. მსოფლიო ბანკის Doing Business 2017 წლის ანგარიშის მიხედვით, საქართველომ ბიზნესის კეთების სიმარტივით გასულ წელთან შედარებით 24-ე

ადგილიდან მე-16 ადგილზე გადაინაცვლა, რაც ნიშნავს, რომ ბიზნესისათვის სასტარტო პირობები საქართველოში კიდევ უფრო გაუმჯობესდა.

#### **როგორ ფიქრობთ, საჭიროა თუ არა დეპოზიტების დაზღვევის სისტემის დანერგვა?**

დეპოზიტების დაზღვევის მთავარი მიზანი სტაბილურობა და საბანკო სექტორის მიმართ ნდობის გაზრდაა. მე ვფიქრობ, რომ დღეს

ამის საჭიროება არ დგას. საქართველოს საბანკო სისტემამ არაერთხელ აჩვენა, რომ კრიზისების მიმართ მდგრადია. არ მგონია, რომ რაიმე დამატებითი მოტივაცია ადამიანებისათვის საჭირო, რომ საკუთარი სახსრები ბანკს ანდონ. ვფიქრობ, საქართველოში დღეს ეს საკითხი არ დგას.

**როდესაც ფინანსურ ბაზრებზე ვსაუბრობთ, რომელი მიდგომის მომხრე უფრო ხართ: რეგულირების თუ ლიბერალიზების?**

პირადად მე მიმაჩნია, რომ მკაცრი რეგულაციები, რომლებიც საბანკო სექტორის მიმართ არსებობდა, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი იყო ქართული ბანკებისთვის, რადგან საბანკო სექტორს არაერთი გამოწვევა შეხვდა: კონფლიქტი რუსეთთან, გლობალური ფინანსური კრიზისი, დაბოლოს, 2015 წელს - დეველუაცია. საბანკო სექტორმა ყველა ამ კრიზისს წარმატებით გაართვა თავი. ეს, ერთი მხრივ, შეიძლება თვითონ საბანკო სექტორის განვითარების შედეგია, თუმცა ფაქტია ისიც, რომ მკაცრმა რეგულაციებმა, სტაბილურობის მხრივ, გარკვეული როლი ითამაშა. მეორე მხრივ, 21-ე საუკუნეში ახალ-ახალი მიდგომები, სერვისები, ტექნოლოგიები ძალიან სწრაფად ვითარდება - უნდა არსებობდეს იმის შესაძლებლობაც, რომ ქართულმა ბანკებმა ადვილად აუწყონ ფეხი ამ განვითარებას, შემოიტანონ და დანერგონ ტექნოლოგიური პროდუქტები და ამას ხელი არ უნდა შეუშალოს რეგულაციებმა.

**თქვენი აზრით, რა სქემით უნდა რეგულირდებოდეს საბანკო სისტემა? ფინანსური ზედამხედველობის სამსახურის ეროვნული ბანკიდან გამოყოფის აუცილებლობას ხელისუფლება სწორედ 2008 წლის გლობალური ფინანსური კრიზისით ასაბუთებდა. თქვენ როგორ ფიქრობთ, ვინ უნდა არეგულირებდეს საბანკო სისტემას და რა სქემით?**

ამაზე ცალსახა პასუხი არ არსებობს. არის ქვეყნები, სადაც საბანკო სექტორის

ზედამხედველი დამოუკიდებელი ერთეულის სახით ფუნქციონირებს და ქვეყნები, სადაც ის მოქმედებს ცენტრალური ბანკის შიგნით. პირადად მე ვფიქრობ, რომ მარეგულირებელი ფუნქცია ეროვნული ბანკის შიგნით უნდა დარჩეს. ვერ ვხედავ აუცილებლობას, გამოიყოს მარეგულირებელი ცალკე ერთეულად მაშინ, როდესაც ეროვნული ბანკის შიგნით საბანკო სექტორის წარმატებული რეგულირების გამოცდილება არსებობს.

**დაბოლოს, შევაჯამოთ ჩვენი საუბარი. გთხოვთ, გვითხრაოთ, არსებობს თუ არა რაიმე განსაკუთრებული მიდგომა, რომლითაც უმკლავდებით კრიზისებს?**

წარმატების გასაღები ჩვენი გუნდია. თიბისი ბანკს წარმოადგენს თითოეული ჩვენი თანამშრომელი. სწორედ ჩვენი გუნდი ქმნის თიბისი ბანკის მთავარ ღირებულებას. ჩვენ გვინდა, რომ ჩვენი გუნდის წევრი იყოს ცვლილებებისადმი მოქნილი, გაბედული, ინიციატივიანი, კოლეგიალური, კონკრეტულ შედეგებსა და დახმარებაზე ორიენტირებული.

.....  
ამ სიტყვებით ინტერვიუ სრულდება. სანამ დავემშვიდობებით, კიდევ ერთხელ მახსენებს, რომ გრძელვადიანი განვითარებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი მაინც გუნდი და ადამიანებია: „ჩვენი მიზანია, მივცეთ ადამიანებსა და კომპანიებს ახალი შესაძლებლობები. ჩვენ მათ ვთავაზობთ წვდომას არა მხოლოდ ჩვენს რესურსებზე, არამედ კომპეტენციებზე“.

ვახტანგი მიინწევს, რომ თუ სწორი სტრატეგია გაქვს, ეს რესურსები და კომპეტენცია შეუზღუდავია. ახლა თიბისი ბანკის სტრატეგიაა, იყოს საუკეთესო ფინანსური ინსტიტუტი საქართველოში.

„ჩვენ ვცდილობთ, კონკურენცია გავუწიოთ არა მხოლოდ ბანკებს, არამედ ნებისმიერ სერვისკომპანიას საქართველოში. გვაქვს ჯანსაღი ამბიცია, ვიყოთ არა მხოლოდ საუკეთესოები ბანკებს შორის, არამედ, ზოგადად, საუკეთესოები მომსახურების სფეროში“, - ამბობს ვახტანგ ბუცხრიკიძე - ყველაზე სტაბილური ბანკირი საქართველოში. **F**

# კოხტა-მიტარბი ტურისტების ბოლოდინში



ბაკურიანში, კოხტა გორა წლის ბოლოსთვის სრულიად ახალ სახეს შეიძენს, როცა მიმდებარე ტერიტორიაზე სასტუმროსა და საცხოვრებელი აპარტამენტების კომპლექსი შეიქმნება, რომელიც ოთხივე სეზონზე, 2017 წლის ბოლოდან პირველ დამსვენებლებს მიიღებს. კოხტა-მიტარბის პროექტი საქართველოში კერძო-საჯარო თანამშრომლობის ერთ-ერთი პირველი წარმატებული მაგალითია, სადაც მთის კურორტების განვითარების კომპანიამ საბაგრო და ზოგადი ინფრასტრუქტურის განვითარება აიღო საკუთარ თავზე, ხოლო „საქართველოს რეკონსტრუქციისა და განვითარების კომპანიამ“ (GRDC) – უძრავი ქონების დეველოპმენტი. პროექტის პირველი ფაზა, რაც სასტუმროს, საცხოვრებელი აპარტამენტების კომპლექსისა და საბაგრო ინფრასტრუქტურის განვითარებას გულისხმობს, 2017 წლამდე უნდა დასრულდეს, ხოლო მომდევნო ეტაპზე მიტარბის განვითარების გენერალური გეგმა შემუშავდება, რომელიც კურორტის 10-15 წლიანი განვითარების კონცეფციას განსაზღვრავს. საბოლოოდ, მიტარბი უნდა იქცეს მაღალი სტანდარტის სერვისებისა და სრულყოფილი ინფრასტრუქტურის მქონე, საერთაშორისო დონეზე კონკურენტუნარიან კურორტად, რომელიც დამსვენებლებს მთელი წლის განმავლობაში მიიღებს.

კოხტა-მიტარბის პროექტის ერთ-ერთი ავტორი GRDC-ის დამფუძნებელი მამუკა ხაზარაძეა, ხოლო კომპანია „ახალი მიტარბის“ დირექტორი – ზურა ჭარბაძე. თუ როგორ ვითარდება სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის წარმატებული თანამშრომლობის შედეგად წამოწყებული პროექტი, რას შესთავაზებს ის ტურისტებს და როგორ შეუწყობს ხელს ქვეყანაში სამთო ტურიზმის განვითარებას, Forbes Georgia-ს კითხვებს სწორედ ზურა ჭარბაძემ უპასუხა.

ავტორი: ანა ცხომეშვილი

## კოხტა-მიტარბი პირველი დამსვენებლის მიღებას 2017 წლის ბოლოს გეგმავს. რა ეტაპზეა ამჟამად კურორტის განვითარება, რა გაკეთდა და რა რაოდენობის თანხა დახარჯული \$50-მილიონიანი ინვესტიციიდან?

კომპანიამ „ახალი მიტარბი“ საქართველოს მასშტაბით უნიკალური და გრძელვადიანი პროექტი დაიწყო, რომელიც მიტარბში და ბაკურიანში, კოხტას მიმდებარე ტერიტორიაზე საერთაშორისო სტანდარტების, წელიწადის ოთხივე სეზონზე მორგებული კურორტის განვითარებას მოიცავს. პირველი, რაც კურორტის სწორი გეგმარებისა და განვითარებისათვის გააკეთეთ, მოვიწვიეთ ფრანგი არქიტექტორების ჯგუფი, რომელთაც განხორციელებული აქვთ არაერთი მასშტაბური პროექტი საფრანგეთის ალპებში, ასევე სხვა მსოფლიო მასშტაბით ცნობილ საერთაშორისო კურორტებზე. უნდა აღვნიშნოთ, რომ ბაკურიანის ტერიტორიაზე დღემდე არსებული განაშენიანება მოკლებულია ერთიან კონცეფციას, საერთო არქიტექტურულ ხელწერას, რაც წარმატებული კურორტის შექმნის ფუნდამენტურ საფუძველს წარმოადგენს. კოხტა და მიტარბი სწორედ ის ტერიტორიაა, რომელიც შევინარჩუნეთ თავდაპირველი უნიკალური ბუნებით, ტყის მასივებითა და ლანდშაფტით. იმისათვის, რომ არსებული ბუნებრივი რესურსი უპირობოდ იქნეს შენარჩუნებული, მოწვეული უცხოელი და ქართველი არქიტექტორების მიერ დამუშავდა პროექტები, რომლებიც დაბალი ინტენსივობის განაშენიანებით, ინფრასტრუქტურის აუცილებელი პირობების გათვალისწინებით გზების, პარკირების ადგილების, რაც შეიძლება მეტი მწკანე ზონების, კურორტის ინფრასტრუქტურის შემადგენელი სხვა ელემენტების მოწყობას განაპირობებს. ის, რომ არქიტექტურა, შენობების ექსტერიერი მაქსიმალურად უნდა იყოს შეხამებული ბუნებასთან, ეს მოცემულობა და სტანდარტის აუცილებელი პირობაა. კურორტის განვითარება სწორედ აქედან იწყება და ამ მიზნით ძალიან დიდი ადამიანური და ფინანსური რესურსები იხარჯება. ამ პრინციპებზე დაყრდნობით დავიწყეთ პროექტის განვითარება და მიგვაჩნია, რომ მნიშვნელოვანია არა დამატებით შენობებისა და მეტი ფართის აშენება, არამედ თითოეული ხის შენარჩუნება და ბუნების დაცვა.

რაც შეეხება პროექტის მიმდინარე სტატუსს, მშენებლობა აქტიურ ფაზაშია, დაწყებული და შენდება საცხოვრებელი კომპლექსის აპარტამენტების პირველი ბლოკები და სასტუმრო. 2017 წლის ბო-



ლოს დაგეგმილია როგორც სასტუმროს, ასევე საცხოვრებელი კომპლექსის პირველი მომხმარებლებისა და მოხინაძრეების მიღება. აქვე აღვნიშნავ, რომ დასრულების საბოლოო კონდიცია ითვალისწინებს ე.წ. „Turn Key“ პრინციპს, სრული ინფრასტრუქტურის ჩათვლით. საწყის ეტაპზე პროექტში ინვესტირებული თანხა 10 მლნ-ს აჭარბებს. პროექტის განვითარების ფაზები გაწერილია ეტაპობრივად, ასევე მომდევნო წლების განმავლობაში, მათ შორის 2017 წლიდან მითარბის მიმართულებით.

**შარშან ზაფხულს გაფორმებული მემორანდუმის თანახმად, თქვენს კომპანიასა და მთავრობას გადანაწილებული ჰქონდათ შესასრულებელი სამუშაოები: მთავრობას უნდა შეექმნა ინფრასტრუქტურა, ხოლო GRDC-ს ტურისტული კომპლექსი განვითარებინა. როგორ შეასრულა მთავრობამ თავისი წილი პასუხისმგებლობა?**

თავიდანვე მიხდა აღვნიშნო, რომ ეს პროექტი კარგი მაგალითია იმისა, თუ როგორ შეიძლება შედგეს სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის წარმატებული თანამშრომლობა. სახელმწიფოსა და, კერძოდ, „მთის კურორტების განვითარების კომპანიის“ მიერ აქტიურად მიმდინარეობს ახალი სათხილამურო ტრასების, გზებისა და შესაბამისი ინფრასტრუქტურის მოწყობა. 2015 წლის დეკემბერში გაიხსნა „კონტას“ ახალი სათხილამურო მიმართულება, ამჟამად მიმდინარეობს მითარბის მიმართულებით ახალი დამატებითი ხაზის მოწყობა. სახელმწიფომ აიღო ვალდებულება და 2017 წლის ბოლომდე, აპარტამენტებისა და სასტუმროს კომპლექსის გახსნამდე, ახალი გზისა და ინფრასტრუქტურის მოწესრიგება უნდა დაასრულოს. აღსანიშნავია „კონტა-მითარბის“ პროექტის უნიკალურობა იმ კუთხითაც, რომ საქართველოში ეს პირველი პრეცედენტია 4-სეზონიანი კურორტის, რაც კერძო და საჯარო სექტორის ეფექტიანი ურთიერთანამშრომლობის შედეგია.

**თქვენ რამდენად კმაყოფილი ხართ მიღებული შედეგით? უკვე არის ეს კურორტი ისეთი, როგორც წარმოგედგინათ თუ არა? კიდევ რა იგეგმება სამომავლოდ, 15-წლიანი განვითარების გეგმის ფარგლებში?**

ამ ეტაპზე დაწყებული სამუშაოები მხოლოდ ნაწილია მთლიანი პროექტისა და იმ მიზნისა, რასაც საერთაშორისო სტანდარტის მქონე კურორტის შექმნა ჰქვია. მომდევნო წლების განმავლობაში

ჩვენ უნდა მივიღოთ კეთილმოწყობილი, მაღალი სერვისებისა და სრულყოფილი ინფრასტრუქტურის მქონე „კონტა-მითარბის“ ეკოლოგიური ზონა, რომელშიც დასვენება სასიამოვნო იქნება როგორც საქართველოს მოსახლეობისათვის, ასევე უცხოელი ვიზიტორებისათვის. პროექტის ფარგლებში გათვალისწინებულია ეკოლოგიური ტრანსპორტი შიდა გადაადგილებისათვის, სათხილამურო ხაზების გაგრძელება, სხვა საინტერესო სიახლეები, ასე რომ, ეს მხოლოდ დასაწყისია.

**ზოგადად, რა მიგაჩნიათ აუცილებლად იმისთვის, რომ საქართველოში მთის კურორტები უფრო პოპულარული და ტურისტებისთვის მიმზიდველი გახდეს? თუ გეგმავთ, პოპულარიზაცია გაუწიოთ მითარბის კურორტს საზღვარგარეთ, მეტი უცხოელი ტურისტის მოსაზიდად?**

საქართველოში მთის კურორტების განვითარებას კარგი პერსპექტივა აქვს, განსაკუთრებით კონტა-მითარბის, ასევე ბაკურიანს, რომელსაც გააჩნია უნიკალური ბუნებრივი რესურსები და კლიმატური პირობები. დღეს ეს კურორტი მეტად ასოცირებულია ზამთრის პერიოდთან, მაგრამ რეალურად ოთხი სეზონის კურორტია, ამიტომ ოთხივე სეზონი განსხვავებულია, გაზაფხულზე ფიჭვების ყვავილობის სამკურნალო პერიოდია, ხოლო შემოდგომაზე ბუნება არაჩვეულებრივ ფერთა გამით გვახარებს. ზამთრის განმავლობაში კურორტმა არამარტო დასვენების, არამედ საერთაშორისო ტურნეებისა და სპორტული აქტივობის დატვირთვა უნდა გაზარდოს, კონტასა და მითარბის მდებარეობა იდეალურია ნებისმიერ ამინდში თხილამურების მოყვარულთათვის. განემორიდები, რომ კურორტის პოპულარიზაციისათვის უპირველესად აუცილებელია განაშენიანების რეგულირების ერთიანი გეგმის ჩამოყალიბება, რამაც უნდა უზრუნველყოს მოწესრიგებული მშენებლობების განვითარება, თანამდევნი ინფრასტრუქტურის შექმნა გზებით, სატრანსპორტო კვანძებით, ასევე სასტუმროებისა და შესაბამისი სერვისების განვითარება. აღნიშნული კომპლექსური მიდგომებით შექმნილ ღირებულ კურორტს, რომელიც უზრუნველყოფს როგორც შიდა ტურიზმის განვითარებას, ასევე უცხოელი ვიზიტორების დაინტერესებას. ბუნებრივია, პარალელურად ქვეყნის გარეთაც საჭიროა ახალი საკომუნიკაციო არხების განვითარება, მათ შორის ტურისტულ კომპანიებთან, სასტუმროების ქსელთან, უძრავი ქონების სააგენტოებთან. ეს არანაკლებ მნიშვნელოვანი ამოცანაა. **F**



# რეგიონული ლიდერის წარმატება

„მანიგრამი“ ფულის სატრანსფერო, გლობალური კომპანიაა, რომლის მთავარი ოფისიც აშშ-ში, დალასში მდებარეობს. ქართული ოფისი 10 წელია, რაც ჩვენს ბაზარზე ოპერირებს და წელს საქართველოს ოფისი შემოსავლების სიდიდით რეგიონში მესამე იყო. მაშინ როცა ფულადი გზავნილების რაოდენობა მთელ ქვეყანაში 4%-ით გაიზარდა, „მანიგრამის“ მაჩვენებელი 30%-იანი ნახტომით დაწინაურდა. Forbes-ი „მანიგრამის“ რეგიონალურ დირექტორს, ევგენი ბუტიუგინს, ამ წარმატების მიზეზებზე ესაუბრა.

**რა უპირატესობები აქვს კომპანია „მანიგრამს“ და როგორ მიაღწიეთ წარმატებას ამ ბიზნესში?**

გმადლობთ, რომ მომიწვიეთ ინტერვიუზე და მომეცით საშუალება, ვისაუბრო კომპანია „მანიგრამის“ საქმიანობის შესახებ როგორც გლობალურად, ისე კერძოდ საქართველოს მაგალითზე. „მანიგრამი“ ფულადი გადარიცხვების ბაზარზე ლიდერი კომპანიაა. ჩვენი განვითარების ისტორია 70 წელზე მეტს ითვლის. თუ გსურთ, გადარიცხვით თანხა „მანიგრამის“ მეშვეობით, თქვენ ამის გაკეთება იმ 200-მდე ქვეყანაში შეგიძლიათ, სადაც „მანიგრამის“ მომსახურებაა წარმოდგენილი. ასევე საერთო რაოდენობა იმ წერტილებისა და ლოკაციებისა, სადაც თქვენ „მანიგრამის“ მეშვეობით თანხის გადარიცხვა შეგიძლიათ მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, 350 000-ს აღარბებს. ბოლო დროს ჩვენ აქტიურად ვმუშაობთ ფულადი გზავნილების მომსახურების ალტერნატიული გზების შემუშავებასა და განვითარებაზე. 2016 წლის პირველი 6 თვის მდგომარეობით მომსახურების ალტერნატიული საშუალებების ბიზნესიდან მიღებულმა საერთო შემოსავლებმა მთლიანი შემოსავლების 13% შეადგინა.

**შეგიძლიათ, Forbes-ს მოუყვებთ მართვის თქვენეული მეთოდების შესახებ, კერძოდ, საქართველოს ბაზარზე?**

კომპანია „მანიგრამი“ საქართველოს ბაზარზე პრაქტიკულად უკვე 10 წელია, წარმატებით ოპერირებს. ჩვენ ძალიან კმაყოფილები ვართ ჩვენი ბიზნესის განვითარების დინამიკით საქართველოში. ჩვენს რეგიონში საქართველო ამა წლის დასაწყისში შემოსავლებით ტოპ-ქვეყნების ჩამონათვალში მესამეა. თუ საქართველოს ეროვნული ბანკის ოფიციალურ სტატისტიკას შევხედავთ, ვნახავთ, რომ 2016 წლის პირველი 8 თვის მონაცემებით ფულადი გზავნილების საერთო რაოდენობა წინა პერიოდთან შედარებით 4%-ით არის გაზრდილი.

ამავდროულად ბიზნესკომპანია „მანიგრამის“ საქართველოში მიღებული შემოსავლები იმავე პერიოდში მთელი 30%-ით არის გაზრდილი. ეს ციფრები იძლევა იმის საფუძველს, რომ განვითარების დინამიკით კმაყოფილები ვიყოთ. გვინდა, მაგალითად ვუთხრათ ჩვენს საბრტეგო პარტნიორებს, განსაკუთრებით კი „საქართველოს ბანკს“, „ლიბერთი ბანკს“ და „თიბისი ბანკს“. ფაქტობრივად, შეიძლება ითქვას, რომ „მანიგრამი“ საქართველოს ყველა ფინანსურ ინსტიტუტთან თანამშრომლობს, აქედან გამომდინარე, ჩვენს კლიენტებს შეუძლიათ, ფულადი გზავნილები მიიღონ და ასევე გაგზავნონ მთელი მსოფლიოს გარშემო, პრაქტიკულად ქვეყნის ბანკების უმრავლესობის ნებისმიერი ფილიალიდან.

**ფინანსური ბაზარი მუდმივად იცვლება, როგორც იცით, ჩნდება ახალი ტექნოლოგიებიც - ამის ფონზე როგორ ხედავთ თქვენი კომპანიის განვითარების პერსპექტივას ახალი არხების მიმართულებით და განიხილავს თუ არა კომპანია „მანიგრამი“ ფულადი გზავნილების ძველი, ტრადიციული მეთოდებიდან ახალ, თანამედროვე გზებზე გადასვლას?**

თქვენს შეკითხვაში სწორად აღნიშნეთ, რომ არსებობს განსხვავება ფულადი საშუალებების გაგზავნის ტრადიციულ მეთოდსა და ალტერნატიულ, არატრადიციულ მეთოდს შორის. დამეთანხმებით, რომ ამ უკანასკნელმა მეთოდმა ბოლო პერიოდში განსაკუთრებით მოიკიდა ფეხი მსოფლიოში, შესაბამისად, გამოჩნდა ბევრი კომპანია, რომელიც ამ მიმართულებით საქმიანობს. მიუხედავად ამისა, ეს კომპანიები ვერასდროს შეძლებენ მომხმარებლებს ის სრულყოფილი სერვისის შესთავაზონ, რასაც თუნდაც კომპანია „მანიგრამი“ სთავაზობს ძველი, ეგრეთ წოდებული ტრადიციული გადარიცხვების მეშვეობით. ჩვენ მომხმარებლებზე ორიენტირებული კომპანია ვართ, ჩვენ ვუსმენთ მათ და ასე ვიგებთ, თუ რისი მიღება სურთ მათ ჩვენი კომპანიისგან.

ამის გათვალისწინებით, ჩვენი კომპანია ფეხს უწყობს განვითარებად ტექნოლოგიებს და ახლა უკვე ჩვენს მომხმარებლებს ფულადი გადარიცხვების განხორციელება შეუძლიათ მობილური ტელეფონის, ონლაინბანკინგის ან თუნდაც ბანკომატების მეშვეობით. ჩვენი კომპანია ფულადი გზავნილების განხორციელების ალტერნატიულ საშუალებას ან თუნდაც არატრადიციულ მექანიზმებს ამ მიმართულებით არ განიხილავს რისკფაქტორად, არამედ პირიქით – ჩვენ ამას ვუყურებთ და აღვივავამთ, როგორც დამატებით შესაძლებლობას ბიზნესის განვითარებისთვის. „მანიგრამი“ კლიენტებს გადარიცხვების განხორციელების რამდენიმე გზას სთავაზობს და შემდეგ მხოლოდ მათი გადასაწყვეტია, თუ რომელ მათგანს მიმართავენ. ბოლო პერიოდში ფულადი გადარიცხვების ალტერნატიული საშუალებების გამოყენების დინამიკა მკვეთრად მზარდია. 2016 წლის პირველი 6 თვის ოფიციალური მონაცემებით გადარიცხვების ალტერნატიული საშუალებების მთლიანმა საბაზრო წილმა 13% შეადგინა. აქედანაც ჩანს, რომ ეს იდეალური დამატებაა ჩვენი ქსელისთვის მსოფლიოს დაახლოებით 200 ქვეყნის მასშტაბით.

### **კონკრეტულად როგორ ავითარებს „მანიგრამი“ ახალ ტექნოლოგიებს ფულადი გზავნილების თვალსაზრისით?**

სიახლე არ იქნება, თუ ვიტყვი, რომ საინფორმაციო ტექნოლოგიები ჩემი ან თუნდაც თქვენი ყოველდღიური ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია. კომპანია „მანიგრამი“, გააცნობიერა რა კლიენტების მოთხოვნები, მათ სურვილებსა და მოთხოვნებზე მორგებული სერვისის შესთავაზა ფულადი გადარიცხვების ალტერნატიული საშუალებების მეშვეობით. ხომ არის ისეთი შემთხვევები, როდესაც ჩვენს მომხმარებელს არა აქვს ბანკში წასვლის შესაძლებლობა ფულადი გადარიცხვის განსახორციელებლად და ურჩევნია, რომ სახლიდან გაუსვლელად მოახერხოს ეს? სწორედ ესაა ტექნოლოგიების მთავარი ხიბლი – მინიმალურ დროში მიიღო მაქსიმალური მომსახურება ისე, რომ სახლიდან გასვლაც არ დაგჭირდეს. ჩვენ, შეიძლება ითქვას,

ტექნოლოგიები მაქსიმალურად ავითვისებთ და მოვახერხებთ მათი ინტეგრაცია ჩვენს სერვისებში. ეს, რასაკვირველია, ციფრებშიც გამოიხატა: 2016 წლის მეორე კვარტალის მონაცემებით ჩვენს ციფრულ არხებში მნიშვნელოვანი ზრდა დაფიქსირდა, გადარიცხვების რაოდენობა 10%-ით არის გაზრდილი, ბრუნვა კი - 17 %-ით.

### **ციფრული ტექნოლოგიების მეშვეობით რა დამატებითი შესაძლებლობები გაჩნდა კომპანია „მანიგრამისთვის“?**

ციფრული ტექნოლოგიები იძლევა იმის საშუალებას, რომ საგრძნობლად გაიზარდოს კომპანია „მანიგრამის“, როგორც ბიზნესის, წილი გლობალურ ბაზარზე, მათ შორის საქართველოშიც. აღარაფერს ვამბობ ციფრული ტექნოლოგიების როლზე ჩვენი მომხმარებლების ცხოვრებაში, რომლებსაც დისტანციურად, სახლიდან გაუსვლელად შეუძლიათ მიიღონ ნებისმიერი ჩვენი მომსახურება.

### **როგორია „მანიგრამის“ წარმატების ფორმულა?**

უპირველეს ყოვლისა მინდა აღვნიშნო, რომ „მანიგრამი“ კლიენტზე ორიენტირებული კომპანიაა, აქედან გამომდინარე, ჩვენთვის ყველაზე მეტად მნიშვნელოვანია ის, თუ რამდენად მაღალია კლიენტების ნდობისა და კმაყოფილების ხარისხი ჩვენი კომპანიის მიმართ. წარმოიდგინეთ, რომ იმყოფებით საზღვარგარეთ, თქვენ მოდიხართ „მანიგრამის“ ფილიალში და უგზავნით თქვენს ნათესავებს საქართველოში გარკვეული რაოდენობის თანხას. ისინი თქვენს ფულად გზავნილს გაგზავნიდან, არც მეტი არც ნაკლები, 10 წუთის შემდეგ მიიღებენ. საერთო ჯამში, ამ ყველაფრის გათვალისწინებით თამამად შეიძლება გითხრათ, რომ უსაფრთხო და პრაქტიკულად მყისიერი გადარიცხვები „მანიგრამის“ მთავარი პრიორიტეტებია.

### **ბატონო ვეგენი, გვითხარით, როგორ უზრუნველყოფს კომპანია „მანიგრამი“ ფულადი გადარიცხვების უსაფრთხოებას?**



„მანიგრამი“ ამერიკის სახელმწიფო კომპანიაა და ჩვენი აქციებით ვაჭრობა საფონდო ბირჟა NASDAQ-ზე ხორციელდება. სწორედ აქედან გამომდინარე, „მანიგრამისთვის“ უმნიშვნელოვანესია, რომ ჩვენი პროდუქცია და სერვისები სრულად შეესაბამებოდეს როგორც ამერიკის, ისე ნებისმიერი იმ ქვეყნის კანონმდებლობას, სადაც ჩვენ ვოპერირებთ. ბოლო 3 წლის განმავლობაში ჩვენ საკმაოდ დიდი ფინანსური რესურსი ჩადეთ ფუნქცია Compliance-ის გასაუმჯობესებლად. ეს ჩვენ საშუალებას გვაძლევს, აღმოვაჩინოთ ნებისმიერი სახის თაღლითობა ჩვენს საქმეში და აღვკვეთოთ დანაშაულებრივი მეთოდებით მიღებული შემოსავლების ლეგალიზაცია. კომპანია „მანიგრამის“ საქმიანობაში ასევე

ძალიან დიდი მნიშვნელობა ენიჭება პროგრამას, რომელიც ინფორმაციას აწვდის ჩვენს კლიენტებს თაღლითობის რისკების შესახებ. ჩვენი თანამშრომლები, ისევე როგორც ჩვენი პარტნიორი ბანკების თანამშრომლები, მუდმივად გადიან გადამზადებას ამ მიმართულებით. გარდა ამისა, ჩვენ შევქმენით კომერციული პარტნიორობა, რომლის მეშვეობითაც ჩვენს კლიენტებს შეუძლიათ შევიდნენ ვებგვერდზე [skinawareness.org](http://skinawareness.org) და მიიღონ ამომწურავი ინფორმაცია სხვადასხვა ტიპის ფულადი თაღლითობისა და მათი აღმოჩენის შესახებ. „მანიგრამისთვის“ უსაფრთხო ფულადი გადარიცხვების უზრუნველყოფა აბსოლუტურ პრიორიტეტს წარმოადგენს კომპანიის განვითარების მიმართულებით. **F**

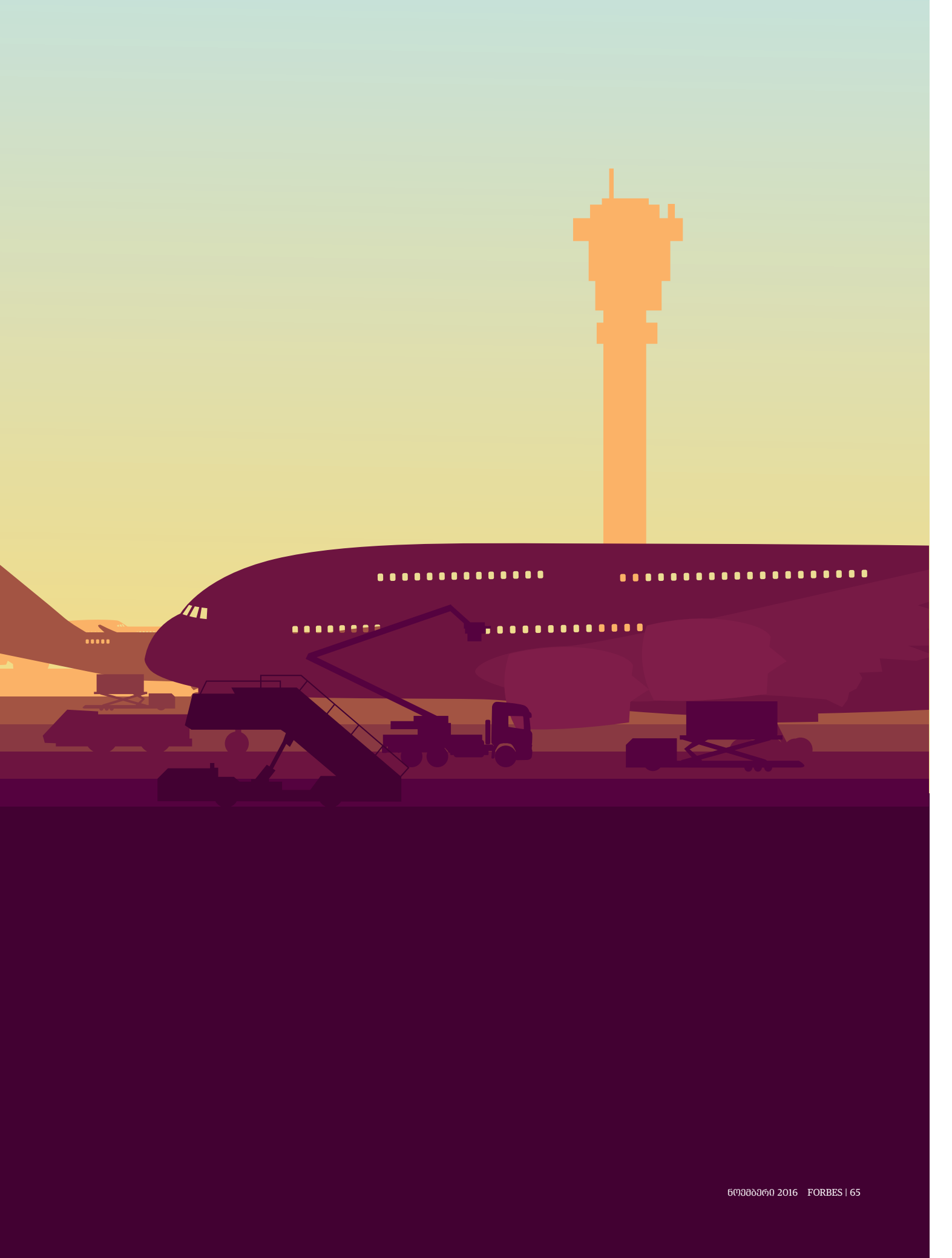




# ქართული ავიასია

სამი წლის წინ, მაისში, როცა მაშინდელი პრემიერ-მინისტრი ბიძინა ივანიშვილი მედიის წარმომადგენლებს სვდებოდა, ჟურნალისტებს მთავრობის ანგარიში დაურიგდათ. ამ დოკუმენტში „ოცნების“ ხელისუფლებას წინამორბედის არამიზნობრივი ხარჯები ჰქონდა დათვლილი. მაშინ მთავრობა ამბობდა, რომ „ნაციონალური მოძრაობის“ ხელისუფლებამ არამიზნობრივად 923,7 მლნ ლარი დახარჯა, ასეთივე დანახარჯად იყო მოხსენიებული ქუთაისის აეროპორტისთვის დახარჯული 53 მლნ ლარი.

ავტორი: სოფო ბერიძე



**ს**ამი წლის შემდეგ საქართველოს მთავრობა გიორგი კვირიკაშვილის ხელმძღვანელობით ავიაციას ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად აცხადებს, მეტიც – ქვეყნის მასშტაბით ახალი რეგიონული აეროპორტების მშენებლობა მთავრობის ოთხპუნქტიანი რეფორმის ყველაზე მოცულობითი – სივრცითი მოწყობის მიმართულების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილი ხდება. კითხვაზე, რა არის ავიაციის პრიორიტეტად ქვეყნის მიზეზი? Forbes Georgia-ს რესპონდენტები ამბობენ, რომ დარგი მთავრობისთვის ყოველთვის მნიშვნელოვანი იყო, თუმცა ამ განცხადებების მიუხედავად აშკარაა, რომ ქართული ავიაცია განსაკუთრებული ყურადღების ცენტრში სწორედ ბოლო თვეებია, რაც მოუქცა.

„ჩვენი მიზანია, საქართველოში იყოს რაც შეიძლება მეტი მცირე აეროდრომი იმისთვის, რომ უპირველეს ყოვლისა, ჩვენმა მოსახლეობამ და ასევე ტურისტებმა ისარგებლონ. ეს იქნება უფრო მეტი დასაქმებული ადამიანი, უფრო მეტი კეთილდღეობა თითოეული ჩვენგანის ოჯახში. ეს, პირველ რიგში, გულისხმობს თუშეთს, რომელიც არის მარგალიტი საქართველოსი თავისი განსაკუთრებული კულტურული მემკვიდრეობით, ასევე ამას დიდი მნიშვნელობა აქვს ტურიზმის განვითარებისა და ქვეყნის უსაფრთხოებისთვის“, – აცხადებს მთავრობის მეთაური.

ამბიციური გეგმის ერთი ნაწილი რეალიზაციის ეტაპზეა – ეს ამბროლაურის აეროპორტია. რაჭაში უკვე დასრულდა 1,100-მეტრიანი ასაფრენ-დასაფრენი ზოლის მშენებლობა, რომლის სიგანეც 30 მეტრია. ამ ინფრასტრუქტურას შეუძლია, შეზღუდვის გარეშე მიიღოს L 410 (19-ადგილიანი) ტიპის საჰაერო ხომალდები. რეგიონის ტურისტული პოტენციალის გათვალისწინებით, შესწავლის ეტაპზეა ასაფრენი ზოლის დაგრძელების პერსპექტივა, რათა აეროპორტმა 50-ადგილიანი საჰაერო ხომალდების მიღება შეძლოს. პროექტის საინვესტიციო ღირებულება 10 მლნ ლარს აჭარბებს.

საქართველოს აეროპორტების გაერთიანების ხელმძღვანელი ქეთი ალექსიძე ამბობს, რომ ამბროლაურის აეროპორტის ტერიტორიაზე დასრულების ეტაპზეა სამიმოსვლო ბილიკის, ბაქნის, აეროპორტამდე მისასვლელი გზის მშენებლობა. მიმდინარეობს პერიმეტრის შემოღობვის სამუ-

შაობები. გეგმა მშენებლობის სწრაფი ტემპია, შესაბამისად, რაჭაში აეროპორტის აშენება წლის ბოლომდე იგეგმება.

ქეთი ალექსიძე ამბობს, რომ პარალელურად მიმდინარეობს აეროპორტისათვის კადრების შერჩევა, შემდეგი ეტაპი კი შერჩეულთა გადამზადება იქნება. ამბროლაურის აეროპორტი თანამედროვე სისტემებითა და საჭირო სპეცტექნიკით აღჭურვება, დაგეგმილია 30-ზე მეტი ადამიანის დასაქმება.

აეროპორტების გაერთიანება ამუშავებს ფოთის აეროპორტის საკითხსაც. ამ მიმართულებით მთავრობას კონკრეტული გადაწყვეტილება ჯერ მიღებული არა აქვს, თუმცა ქეთი ალექსიძე ამბობს, რომ გარკვეული ინტერესი არსებობს. მისივე თქმით, ფოთის აეროპორტის ტერიტორიაზე რთული მდგომარეობაა, ყოფილი საფრენი ბილიკი, გადაწყვეტილების მიღების შემთხვევაში, სრულად თავიდან იქნება ასაშენებელი.

„ტურიზმის განვითარებისთვის პარალელური ეტაპი არის საჰაერო მიმოსვლა. გარდა ამისა, როცა უცხოური ბიზნესი ვითარდება, საჰაერო მიმოსვლა მათთვისაც ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტია. დღეს რეალურად ავიაცია აღარ არის ფუფუნება, ის – საჭიროებაა“, – ამბობს ქეთი ალექსიძე.

უცხოელ ტურისტებს შორის განსაკუთრებული პოპულარობით ბათუმი სარგებლობს, რეგიონში განვითარების ეტაპზეა სამთო-სათხილამურო კურორტი გოდერძიცი. ადგილობრივი მთავრობის მიზანი აჭარის რეგიონის ოთხი სეზონის კურორტად ქცევაა, თუმცა ბათუმში ავიარების ბამთრის სეზონზე მნიშვნელოვნად მცირდება. აჭარის ტურიზმის ადმინისტრაციაში ამბობენ, რომ რეგიონის ოთხი სეზონის კურორტად ქვეყნის გზაზე აეროპორტში რეკლარული რეისების არსებობა აუცილებელია.

„იქიდან გამომდინარე, რომ ჩვენ ჯერჯერობით არ გვაქვს შესაძლებლობა, გვიან შემოდგომაზე, ზამთარში და ადრე გაზაფხულზე ტურისტები ისე აქტიურად მოვიზიდოთ, როგორც ეს ზაფხულში ხდება, ავიაბიზნესში ჩართული ადამიანების დაინტერესება რთულია, ამიტომაც ზამთარში ფრენების რაოდენობა იკლებს“, – ამბობს მამუკა ბერძენიშვილი, აჭარის ტურიზმისა და კურორტების დეპარტამენტის ხელმძღვანელი.

საქართველოს სამოქალაქო ავიაციის სააგენ-

ტომ, გურამ ჯალაღონიას ხელმძღვანელობით, ქვეყანაში არსებული ყველა ყოფილი აეროდრომის მდგომარეობა შეისწავლა. უწყებამ უკვე დადო დასკვნა, რომ ომალოში შესაძლებელია თვითმფრინავებისთვის საჭირო აეროდრომის მშენებლობა.

„ახლა მოლოდინის რეჟიმში ვართ, როდის გახდება ცნობილი, რომელი აეროდრომის აღდგენას გადაწყვეტს ხელისუფლება“, - ამბობს გურამ ჯალაღონია, პროფესიით მფრინავი, რომელიც დარგს უკვე წლებია, ემსახურება.

ჯალაღონია ამბობს, რომ ახალი აეროდრომის მშენებლობის დაგეგმვის შემთხვევაში, სამოქალაქო ავიაციის სააგენტო მზად არის, საჭირო კონსულტაციები გაუწიოს კერძო ინვესტორებსაც, კერძოდ, გაუმართლებელი ხარჯების თავიდან ასაცილებლად, დაინტერესებულ პირს უფლება აქვს, განცხადებით მიმართოს სააგენტოს, რომ სპეციალისტებმა წინასწარ, აეროდრომის დაპროექტებამდე შეაფასონ მშენებლობისათვის განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ფრენების უსაფრთხოდ შესრულების შესაძლებლობა, იგულისხმება მისადგომები, დაბრკოლებები, არსებული რელიეფი, ასაფრენ-დასაფრენი ზოლის სავარაუდო განთავსების კურსები, გასაკონტროლებელი საჰაერო სივრცე და ა.შ.

„ზოგადად, თუ ქვეყანაში არ არის მცირე ავიაცია, ნუ ვიფიქრებთ დიდ ავიაციაზე, რადგან სწორედ მცირე ავიაციაა დიდი ავიაციისთვის კადრების სამჭედლო“, - ამბობს ჯალაღონია.

ქვეყნის აეროპორტების უსაფრთხოება/ უშიშროების საკითხებიც სამოქალაქო ავიაციის სააგენტოს კომპეტენციაში შედის. მისი ხელმძღვანელი აცხადებს, რომ თბილისის საერთაშორისო აეროპორტის ასაფრენი ზოლი დღეს უკვე იდეალურ მდგომარეობაშია. აღდგენა-განახლების სამუშაოები ისე ჩატარდა, რომ აეროპორტის მუშაობა არ შეჩერებულა, ასეთი შემთხვევა კი, მისი შეფასებით, უპრეცედენტოა.

„თბილისის საერთაშორისო აეროპორტის ასაფრენ-დასაფრენი ზოლის საფარი უსაფრთხოების ნორმებს მანამდეც აკმაყოფილებდა, ფრენებისათვის საფრთხის შემცველი ფაქტორები მინიმუმამდე იყო დაყვანილი და მის სტანდარტებთან შესაბამისობაზე ზედამხედველობას სააგენტო მუდმივად ახორციელებდა, მაგრამ საქართველოს მთავარი კარიბჭე ღირსია იმის,

რომ გაცილებით უკეთესი ასაფრენ-დასაფრენი ზოლი ჰქონოდა. ახლა რომ ნახოთ, გაგიხარდებათ - ზოლი იდეალურ მდგომარეობაშია“, - ამბობს გურამ ჯალაღონია.

გარდა ასაფრენი ზოლისა, თბილისის აეროპორტში განახლდა სანავიგაციო მოწყობილობები, განათების სისტემა, აეროპორტი ახალი სტანდარტების დაცვით შემოიღობა. ეს სამუშაოები აეროპორტის ოპერატორმა კომპანია „TAV ჯორჯიამ“, საჰაეროაოსნო მომსახურების საწარმო „საქაერონავიგაციამ“ და „აეროპორტების გაერთიანებამ“ განახორციელეს, საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობის მონიტორინგს კი ყოველდღიურ რეჟიმში უწევდა სამოქალაქო ავიაციის სააგენტო. შესრულებული სამუშაოები ჯამში 70 მილიონ ლარზე მეტი დაჯდა.

რაც შეეხება სხვა აეროპორტების ასაფრენი ზოლების მდგომარეობას, სამოქალაქო ავიაციის სააგენტოს ხელმძღვანელი ამბობს, რომ სააგენტოს მიერ სერტიფიცირებული ყველა აეროპორტი (ქუთაისი, ბათუმი, მესტია, ნატახტარი, თელავი) პასუხობს კანონმდებლობით დადგენილ მოთხოვნებს და მათი გეგმური და არაგეგმური ინსპექტირებები სისტემატიურად ტარდება.

2016 წელს ჩატარებული ICAO-ს ყოვლისმომცველი აუდიტის მიერ გამოვლენილი შედეგებით, საქართველოს საერთო მაჩვენებელმა ICAO-ს გლობალური უსაფრთხოების გეგმით დადგენილ 60%-ს გადააჭარბა და 64.52% შეადგინა, რაც პირველი პრეცედენტია ქვეყნისთვის. 2015 წელს ჩატარებული ICAO-ს საავიაციო უშიშროების აუდიტის შედეგების მიხედვით, საავიაციო უშიშროების უზრუნველყოფის ზედამხედველობის თვალსაზრისით, საქართველოს მაჩვენებელმა 87.8% შეადგინა, რაც 2008 წლის აუდიტის შედეგებთან (58%) შედარებით თითქმის 30%-იანი გაუმჯობესებაა. ამ შედეგებით საქართველო ევროპის მოწინავე ქვეყნების მაჩვენებლებს გაუტოლდა. ეს კი ნიშნავს, რომ ქვეყანა მაღალი სტანდარტებით უზრუნველყოფს მგზავრების სიცოცხლისა და ჯანმრთელობის დაცვას, მართლსაწინააღმდეგო ქმედებების წინააღმდეგ მართულ პრევენციულ და საპასუხო ღონისძიებებს. 2013 წელს სააგენტომ წარმატებით გაიარა ევროპის საავიაციო უსაფრთხოების სააგენტოს (EASA) აუდიტი - უცხო ქვეყნის საჰაერო ხომალდების უსაფრთხოების შეფასების (SAFA)



პროგრამის განხრით, რომლის ფარგლებშიც სააგენტოს ფრენის უსაფრთხოების ინსპექტორები უცხო ქვეყნის საჰაერო ხომალდებს ამოწმებენ. აუდიტის შედეგად არ გამოვლენილა არც ერთი ნაკლოვანება, რაც, გურამ ჯალაღონიას თქმით, დღემდე რჩება ევროპაში ერთადერთ პრეცედენტად.

რაც შეეხება უცხოური ავიაკომპანიების საქართველოს საავიაციო ბაზარზე დაშვების საკითხს, სააგენტოს ხელმძღვანელი განმარტავს, რომ ფრენების განხორციელების ნებართვა ამჟამად ოცდაათზე მეტ ოპერატორს აქვს მინი-

ჭებული. გარდა ოპერირების ნებართვის მინიჭებისა და ფრენის განრიგების დამტკიცებისა, სააგენტო აქტიურად აწარმოებს მოლაპარაკებებს როგორც კოლეგა საავიაციო ხელისუფლებებთან, ისე ავიაკომპანიებთან, რათა საქართველოს მიმართულებით საავიაციო მიმოსვლა რაც შეიძლება მეტმა ავიაგადამყვანმა დაიწყოს.

„საქართველოსა და თურქმენეთის საავიაციო უწყებების ერთობლივი ძალისხმევით, 2 ნოემბრიდან, აშხაბადსა და თბილისს შორის რეგულარული ფრენები დაიწყო. ავიაკომპანია „ჩინეთის სამხრეთის ავიახაზებთან“ რამდენი-

გროუპ: VERVEIDIS VASILIUS / SHUTTERSTOCK.COM



## სტატისტიკა

**4 აეროპორტი;  
33 ავიაკომპანია;  
20 ქვეყანა და 46  
მიმართულება**

რუსთაველის სახელობის თბილისის საერთაშორისო აეროპორტი ქართული აეროპორტების ბაზრის – 79,1%-იანი წილი; იანვარ-სექტემბერში – 1 725 403 მგზავრი (20%-იანი ზრდა 2015 წლის 9 თვესთან შედარებით) და 12 094 544 კგ – ტვირთი; ოპერირებს 31 ავიაკომპანია, რეისები 36 მიმართულებით სრულდება; ახალი მიმართულებებია ისპანია, დამამი, პეკინი და ბაჰრეინი. მგზავრთა კუთხით ყველაზე მოთხოვნადია სტამბულის, მოსკოვის, კიევის, დუბაის, ტელ-ავივის მიმართულებები.

### ალექსანდრე მარტოვილის სახელობის ბათუმის საერთაშორისო აეროპორტი

ქართული აეროპორტების ბაზრის – 12,4%-იანი წილი; იანვარ-სექტემბერში – 270 588 მგზავრი (45%-იანი ზრდა 2015 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით); ოპერირებს 16 ავიაკომპანია, რეისები 15 მიმართულებით სრულდება; ახალი მიმართულებებია აქტაუ, მარუა, სანქტ-პეტერბურგი და თეირანი. გადაყვანილი მგზავრების რაოდენობის მიხედვით, ყველაზე პოპულარული სტამბულის, ტელ-ავივის, მოსკოვის, კიევისა და მინსკის რეისებია.

### დავით აღმაშენებლის სახელობის ქუთაისის საერთაშორისო აეროპორტი

ქართული აეროპორტების ბაზრის – 8,4%-იანი წილი; იანვარ-სექტემბერში – 182 588 მგზავრი (25%-იანი ზრდა 2015 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით); ოპერირებს 4 ავიაკომპანია; რეისები 15 მიმართულებით სრულდება; მიმართულებებია: ბერლინი, მიუნხენი, დორტმუნდი, მილანი, ლარნაკა, სალონიკი და სოფია. ყველაზე მეტი მგზავრი კიევის, ბუდაპეშტის, ვარშავის, ხარკოვისა და ვილნიუსის რეისებზე მოდის.

### თამარ მეფის სახელობის მესტიის ადგილობრივი დანიშნულების აეროპორტი

ქართული აეროპორტების ბაზრის – 0,1%-იანი წილი; იანვარ-სექტემბერში – 3 105 მგზავრი; 2016 წლის 9 თვეში – 129 რეისი.

მეთვიანი მუშაობის შედეგად, 23 სექტემბრიდან ფრენები პეკინსა და თბილისს შორის ხორციელდება (ურუმჩი-პეკინი-თბილისი). ასევე, საავიაციო ხელისუფლებებს შორის გამართული ტექნიკური კონსულტაციების შედეგად მნიშვნელოვნად გაფართოვდა საქართველოსა და რუსეთს შორის საავიაციო მიმოსვლის გეოგრაფიული არეალი. შედეგად, მოსკოვის გარდა, ქართულ ავიაკომპანიებს მგზავრობა გადაყვანის უფლება მიეცათ სანქტ-პეტერბურგის, სამარის, ეკატერინბურგის, სოჭის, როსტოვისა და მინვოდის, ხოლო რუსულ ავიაკომპანიებს თბილისს გარდა ბათუმისა და ქუთაისის მიმართულებით, რამაც მნიშვნელოვნად გაამარტივა ჩვენი მოქალაქეებისა და ტურისტების გადაადგილება ქვეყნებს შორის”, – განმარტავს გურამ ჯალაღონია.

საქართველოში ავიაკომპანია და რეგისტრირებისა და ფრენების უფლების მოპოვების გზაც სამოქალაქო ავიაციის სააგენტოზე გადის. სააგენტოს მიერ ავიაკომპანიის სერტიფიცირება ოთხ ეტაპად ხორციელდება. პირველ – წინა სასერტიფიკაციო ეტაპზე განმცხადებელმა უნდა წარადგინოს დოკუმენტაცია, რომლითაც მტკიცდება, რომ ის ფრენების უსაფრთხოებისა და უშიშროების ნორმებს აკმაყოფილებს. ამას გარდა წარდგენილი უნდა იყოს საექსპლუატაციოდ გამოსაყენებელი საჰაერო ხომალდების მონაცემები, ფრენების უშიშროების პროგრამა, საფრენოსნო და ტექნიკური პერსონალის შემადგენლობა და სხვა. სერტიფიცირების მეორე ეტაპი განმცხადებლის სამუშაო ადგილზე ფაქტობრივი მდგომარეობის შემოწმებას ითვალისწინებს, მესამე ეტაპზე სააგენტო განმცხადებლის საჰაერო ხომალდის ექსპლუატანტად დარეგისტრირების გადაწყვეტილებას იღებს. აღნიშნული ეტაპებისთვის უწყებას კანონმდებლობით 6-თვიანი ვადა აქვს განსაზღვრული. დადებითი გადაწყვეტილების შემთხვევაში მეოთხე – ავიაკომპანიის მუდმივი ზედამხედველობის ეტაპი იწყება.

გურამ ჯალაღონიას უწყებიდან, საჰაერო ხომალდის ექსპლუატანტის (ოპერატორის) ქართულ სერტიფიკატს ახლა სამი კომპანია ელოდება: „ავიატორ პლუსმა“, რომელიც ქვეყანაში საჰაერო ტაქსით ოპერირებას გეგმავს, უწყების მიერ დადგენილი რამდენიმე ხარვეზი უნდა გამოასწოროს. სერტიფიცირების პროცესშია კომპანია MY WAY AIRLINES-ი, რომელიც ჩინური („ჰუაღინგ ჯგუფი“) ინვესტიციებით იქმნება და რომელზეც სააგენტოს ხელმძღვანელი ამბობს, რომ სერტიფიკატის მაძიებელს საავიაციო ბაზარზე სერიოზული გეგმები აქვს. საქართველოში ამ კომპანიის ოპერირების დაწყებას ჯალაღონია წლის ბოლოს ელოდება.

## MY WAY AIRLINES

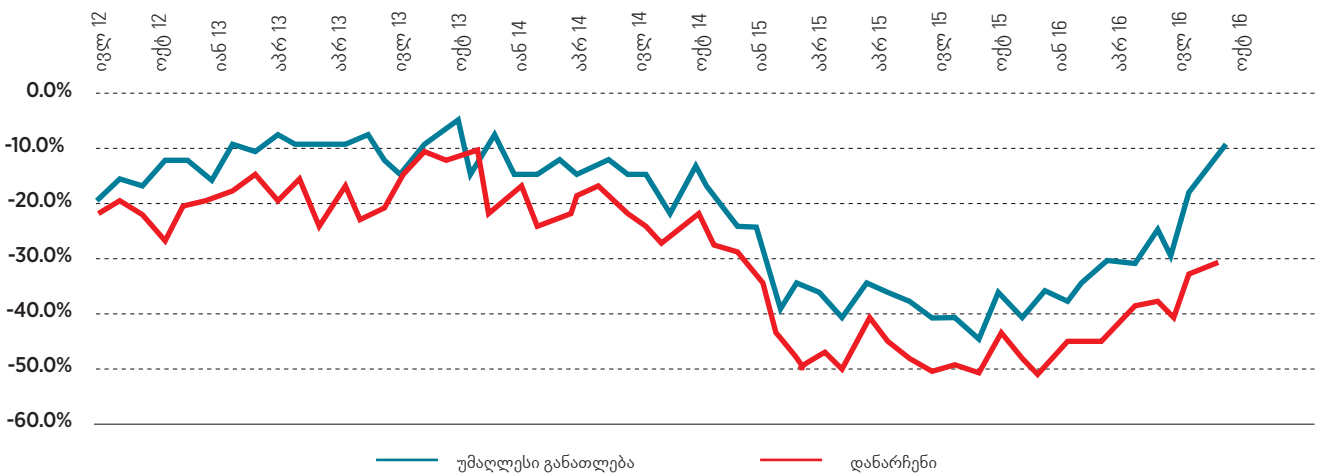
საჰაერო ხომალდების დარეგისტრირება და შემდგომი ექსპლუატაცია სურს ბიზნესმენ გიორგი კოდუას. ბიზნესმენი უკვე წლებია, წინა და მოქმედ ხელისუფლებასაც ადგილობრივი კომპანიების მიმართ უყურადღებობის გამო საყვედურობს. მისი თქმით, ქვეყნის ეკონომიკური და ფინანსური სიძლიერისთვის სწორედ ადგილობრივი ბაზრის განვითარებაა აუცილებელი, რადგან იმ უცხოური კომპანიების მოგების უდიდესი ნაწილი, რომლებიც საქართველოში ოპერირებენ, ქვეყნის ფარგლებს გარეთ გადის.

მთავრობის თხოვნის საფუძველზე, ტრანსპორტის საკითხებზე მომუშავე პლატფორმა Hub Georgia სწორედ ახლა დარგის განვითარების კონცეფციამე მუშაობს. გიორგი კოდუა ამბობს, რომ სტრატეგია დაახლოებით 700-გვერდიანი იქნება, დოკუმენტი მოიცავს ექსპერტთა ხედვებს, როგორ უნდა იქცეს საქართველო ავიაციის რეგიონულ ჰაბად. მას შემდეგ, რაც საქართველოში პოლიტიკური ტემპერატურა დაიწვეს და არჩევნები დასრულდება, ექსპერტების მიერ მომზადებულ ტრანსპორტის განვითარების სტრატეგიაზე მსჯელობის დაწყება იგეგმება. **F**

# მოქმედი პარტიების განწყობა

ოქტომბრის მაჩვენებლები საარჩევნო  
მოლოდინებს ეხმიანება

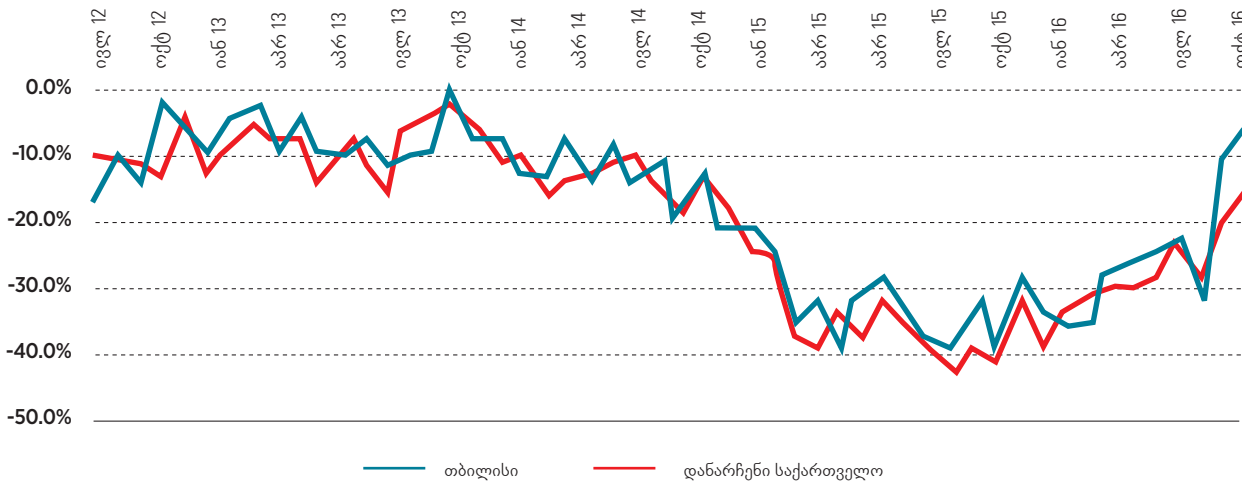
## განათლების ფაქტორი



თუ 2016 წლის ოქტომბრის მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსს ჩავშლით უმაღლესი განათლების მქონე და არამქონე ადამიანებისთვის, ვნახავთ, რომ ინდექსი ორივე ჯგუფისთვის გაუმჯობესდა, თუმცა საგრძნობლად განსხვავებული სიდიდებით: უმაღლესი განათლების მქონეთათვის ინდექსი -15.4-დან -7.2-მდე გაიზარდა (8.2 ქულით), უმაღლესი განათლების არმქონეთათვის კი -35-დან -31.2-მდე (2.8 ქულით). აშკარაა, რომ უმაღლესი განათლების მქონე ადამიანები მნიშვნელოვნად უფრო ოპტიმისტურად არიან განწყობილნი არჩევნების შედეგებისადმი.

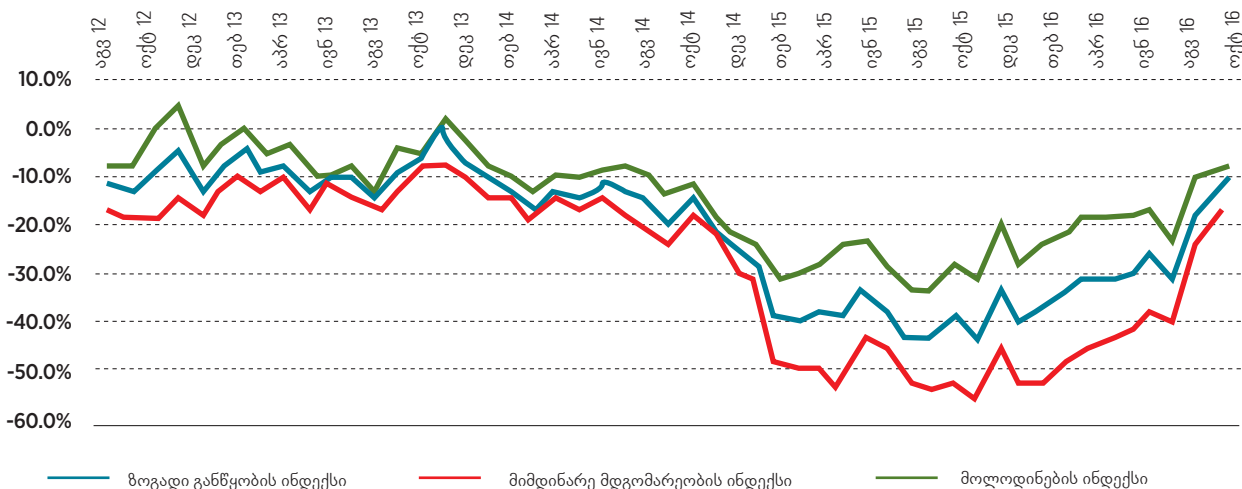
ყოველწლიური სტრატეგიული შეკითხვა საქართველოსთვის გახლავთ ის, გაგრძელდება თუ არა (და რა სიჩქარით) ის რეფორმატორული დღის წესრიგი, რომელიც ვარდების რევოლუციის შემდეგ საქართველოს ერთგვარ სიმბოლოდ იქცა. მიუხედავად ამისა, ყველა რიგი იღებს თანაბარ სარგებელს რეფორმებისგან: რაც უფრო მაღალია ადამიანის ეკონომიკური პოტენციალი, მით უფრო მეტად შეუძლია, იხიროს მოდერნიზაციისგან, გაზრდილი დინამიკისა და დრომოჭმული სტრუქტურების მოშლისგან. შესაბამისად, ის ფაქტი, რომ განათლებული ხალხი უფრო დადებითად რეაგირებს არჩევნებზე, ვიდრე ნაკლებგანათლებული, მიუთითებს, რომ რეფორმების გაგრძელების (ან, სულაც, დაჩქარების) რწმენა არსებობს. რადგანაც კვლევა არჩევნებამდე რამდენიმე დღით ადრე ჩატარდა, რესპონდენტთა ასეთი მოლოდინები ვერ იქნება არჩევნების შედეგებზე დამოკიდებული.

## თბილისი vs. დანარჩენი საქართველო



2016 წლის აგვისტოს შემდეგ CCI (მომხმარებლის განწყობის ინდექსი) როგორც თბილისში, ისე დანარჩენ საქართველოში გაიზარდა. 2016 წლის ოქტომბერს თბილისელების ჯამურმა CCI-მ -10.7-დან -6.7-მდე (4 ნიშნულით) მოიმატა, დანარჩენ საქართველოში კი -19.6-დან -13.8-მდე (5.8 ნიშნულით). სხვაობა ამ ორ მაჩვენებელს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის.

## მომხმარებელთა განწყობის ინდექსი



2016 წლის სექტემბერთან შედარებით, ჯამური CCI 4.9 ნიშნულით, -15.7-დან -10.8-მდე, გაიზარდა. მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსმა 6.9 ქულით, -21.2-დან -14.3-მდე, მოიმატა, ხოლო მოლოდინების ინდექსმა - 3 ქულით (-10.2-დან -7.2-მდე). ამდენად, ტენდენცია, რომელიც იანვრიდან დაიწყო, კვლავ გრძელდება. შესაძლოა, ეს იმ ალმაჯალი ტენდენციის გაგრძელებადაც კი განვიხილოთ, რომელიც კიდევ უფრო ადრე, 2015 წლის სექტემბერში დაიწყო.

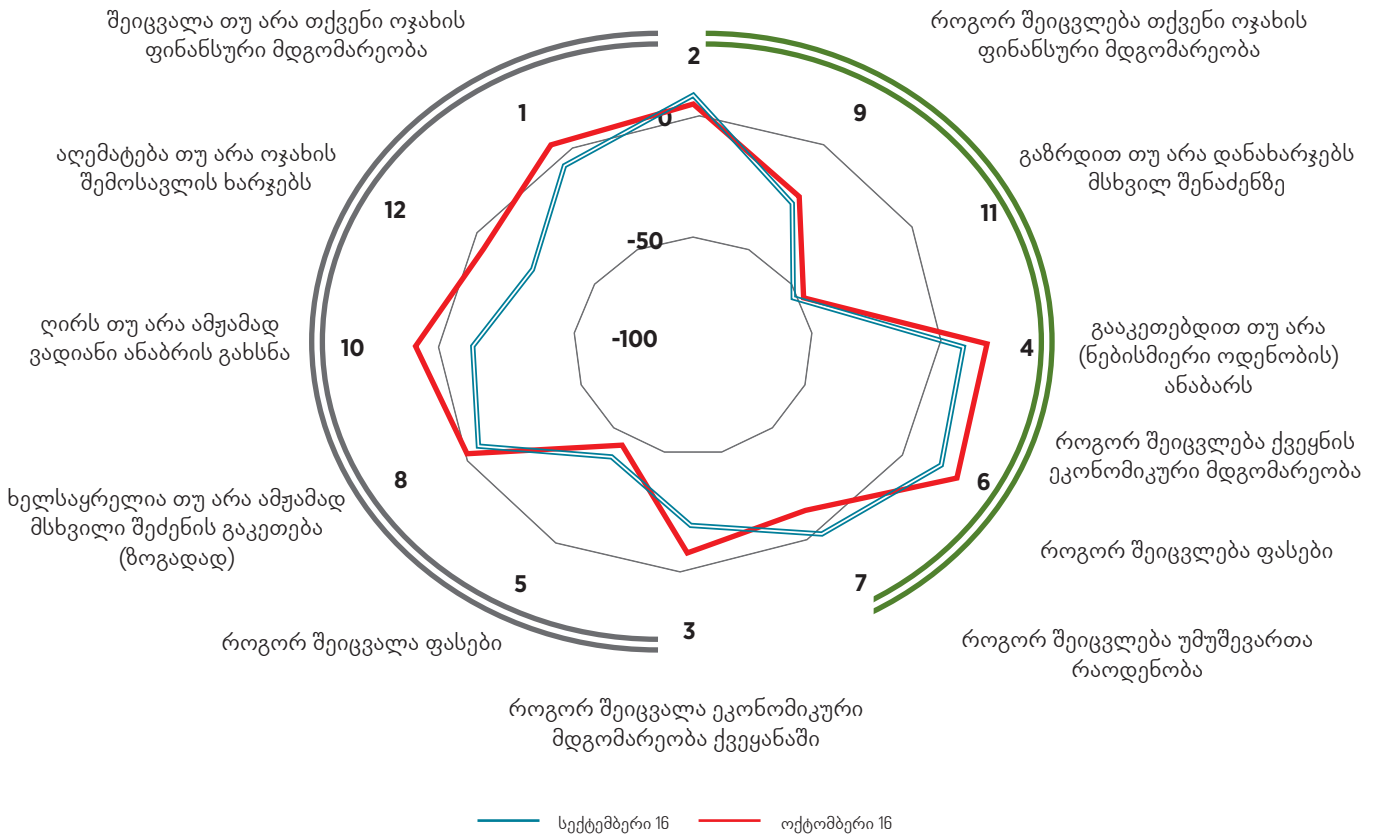


# ასაკოვნები VS. ახალგაზრდები

მიმდინარე მდგომარეობა (გასული 12 თვე)

ზოგადი განწყობის ინდექსი <35

მოლოდინები (მომდევნო 12 თვე)



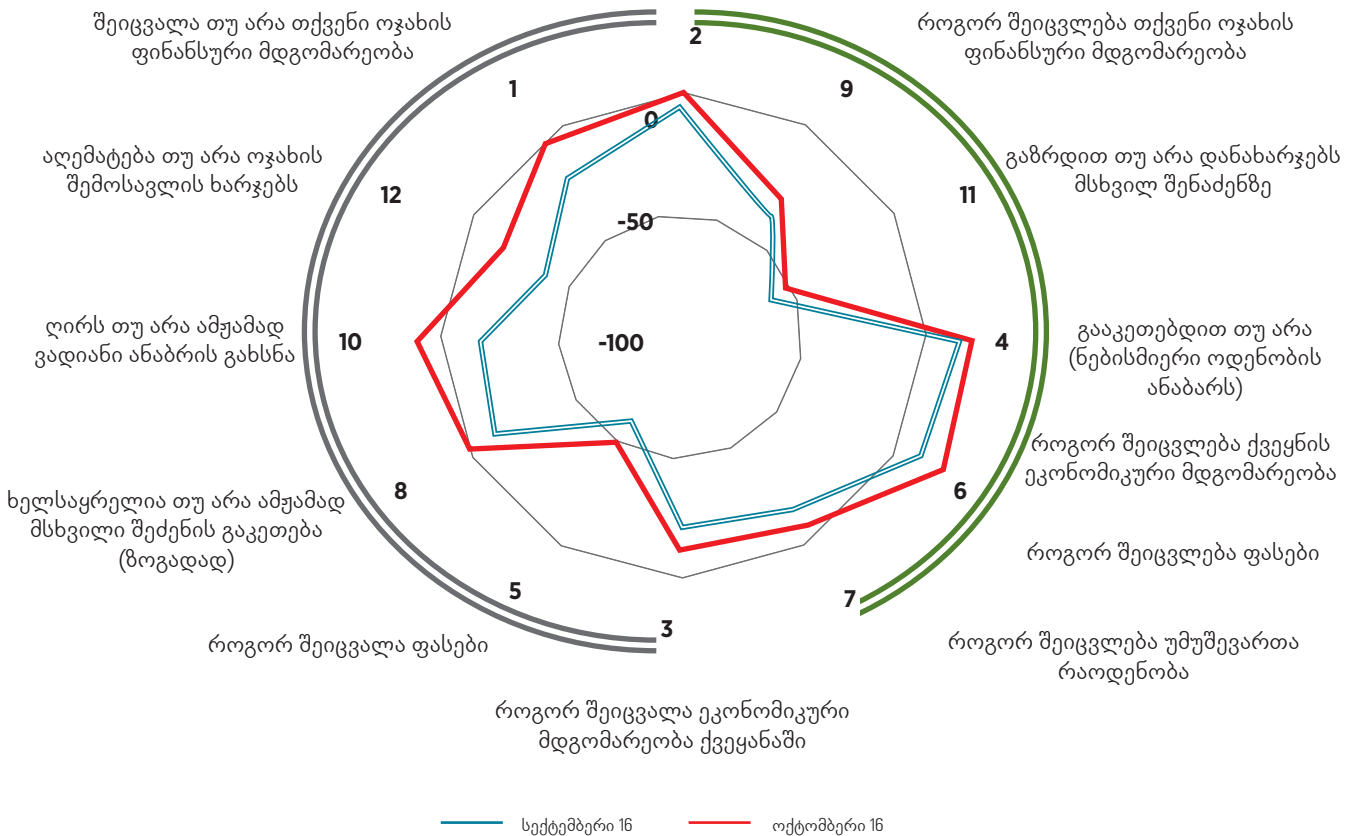
35-წლამდეელთა ჯგუფის CCI გაიზარდა, განსაკუთრებით კი მიმდინარე მდგომარეობის შესახებ დასმულ კითხვებთან მიმართებით. ამ ახალგაზრდათა ჯგუფისთვის მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსმა 10.7 ქულით (-20.3-დან -9.6-მდე) მოიმატა. ხოლო 35 წელს გადაცილებულთათვის ცვლილება გაცილებით ნაკლებადაა გამოხატული როგორც მიმდინარე მდგომარეობასთან, ისე მომავალთან დაკავშირებით დასმულ კითხვებთან მიმართებით. ამ ჯგუფისათვის მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსი მხოლოდ 3.4 ნიშნულით, 21.7-დან 18.3-მდე, გაიზარდა. წინა ქვეთავის მსგავსად, ამ შემთხვევაშიც, გამართივებული ახსნა ისაა, რომ ახალგაზრდები, რომელთაც შეუძლიათ, რეფორმებისა და საზოგადოების მოდერნიზაციისგან მეტი სარგებელი მიიღონ, უფრო მეტს მოელოან არჩევნებისგან, ვიდრე უფროსი თაობა. აქედან გამომდინარე, ეს დაკვირვებაც იმის რწმენას მიანიშნებს, რომ რეფორმები გაგრძელდება.

# გენდერის ასპექტი

მიმდინარე მდგომარეობა (გასული 12 თვე)

ზოგადი  
განწყობის  
ინდექსი (ქალი)

მოლოდინები (მომდევნო 12 თვე)



დაბოლოს, 2016 წლის ოქტომბრის CCI-ს ერთი საინტერესო დაკვირვება ისაა, რომ CCI-ს ზრდაზე მთლიანად მდებარეობითი მოსახლეობა პასუხისმგებელი!

მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსის ზრდა ქალებში გამორჩეულად მძლავრია, -25.9-დან -11-მდე (+14.9 ქულიანი), მაშინ, როცა კაცებში იგივე ინდექსი გაუარესდა (-16.8-დან -18-მდე ჩამოვიდა). ამავნაირად, მოლოდინის ინდექსშიც -13.4-დან -5.8-მდე (+7.6 ქულიანი) ზრდა გვაქვს ქალებისათვის, ხოლო მამაკაცებში კლებასთან გვაქვს საქმე (-7.2-დან -8.9-მდე).

ჩვენ არ ვიცით, რა არის კაცებისა და ქალების აღქმებს შორის ასეთი თვალშისაცემი განსხვავების მიზეზი, რისი მოწმენიც ოქტომბერში გავხდით. გარკვეულწილად, ეს მიზეზები, შესაძლოა, საკმაოდ ყოფითი იყოს: არჩევნების დროს ქალებს ხშირად ისეთ სამუშაოებზე ასაქმებენ, როგორცაა პარტიული რეკლამების გავრცელება. შედეგად, ამ პერიოდში ქალებს დამატებითი სამუშაო და შემოსავალი უჩნდებათ. თუმცა, ნაკლებ სავარაუდოა, ეს იყოს იმ დრამატული გენდერული სხვაობის მიზეზი, რომელიც ოქტომბრის CCI-ში გამოიკვეთა.

# „ქართული ოცნების“ ეკონომიკური დაპირებები



„ქართული ოცნების“ მიერ საპარლამენტო არჩევნებში გამარჯვების შემდეგ პარტიის საარჩევნო პროგრამის განხილვა კიდევ უფრო აქტუალური გახდა. სტატიაში, საარჩევნო პროგრამიდან გამომდინარე, განვიხილავთ ეკონომიკური პოლიტიკის მიმართულებით რა მნიშვნელოვანი ინიციატივები და რეფორმები უნდა განახორციელოს „ქართულმა ოცნებამ“ 2017-2020 წლებში.

## მაკროეკონომიკური სტაბილურობა

მაკროეკონომიკური სტაბილურობის ასამაღლებლად პარტიის გეგმები შემდეგია:

- გაგრძელება ბიუჯეტის ხარჯების ოპტიმიზაციის პროცესი, რაც მიმართული იქნება სახსრების გამოთავისუფლებასა და პრიორიტეტული მიმართულებებით გადანაწილებაზე. შეიზღუდება ადმინისტრაციული ხარჯების ზრდა;
- სახელმწიფო ვალი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით შენარჩუნდება იმ დონეზე, რომელიც ქვეყნის სტაბილურ საკრედიტო რეიტინგსა და დადებით საინვესტიციო იმიჯს უზრუნველყოფს;
- არ გაძლიერდება სახელმწიფოს წნეხი ეკონომიკაზე;
- გაიზრდება ბიუჯეტის გამჭვირვალობა;
- ხელი შეეწყობა ლარში დაკრედიტების ზრდას.

მაკროეკონომიკური სტაბილურობის მიმართულებით პარტიას ძირითადად ზოგადი დაპირებები აქვს და კონკრეტული წინადადების უკან განსხვავებული მიდგომები შეიძლება მოიაზრებოდეს. საუბარია ადმინისტრაციული ხარჯების ზრდის შეზღუდვაზე, მაგრამ არ არის მოცემული კონკრეტული რიცხობრივი პარამეტრები. სახელმწიფო ვალს რაც შეეხება, იგულისხმება ვალის არდაშვება მშპ-ის 60%-ზე მეტად. ეკონომიკაზე წნეხის არგაძლიერება მოიცავს საგადასახადო ტვირთის არგაზრდას, სხვა შემთხვევაში ეს პირობა არ შესრულდება. ბიუჯეტის გამჭვირვალობით საქართველო დღეს მსოფლიოში მე-16 პოზიციაზეა და ამ



მხრივ მნიშვნელოვანი წინსვლა რთული იქნება. ლარში დაკრედიტების გასაზრდელად კი კონკრეტული საკანონმდებლო ინიციატივები იქნება საჭირო.

მიუხედავად იმისა, რომ „ქართული ოცნების“ წინასაარჩევნო სლოგანში ცენტრალური ადგილი ეკავა ფრაზას „სწრაფი განვითარება“, არ არის მიახლოებითი მინიმუმაც კი მომდევნო 4 წლის განმავლობაში რამდენი იქნება საქართველოს ეკონომიკის ზრდის ტემპი. თუმცა 2017 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის თანხვლებ დოკუმენტში – „ძირითადი ეკონომიკური და ფინანსური ინდიკატორები“ – 2017 წლის ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 4%-ია, 2018-2019 წლების – 4.5-4.5%, ხოლო 2020 წლის – 5.5%. მომდევნო 4 წლის ეკონომიკის ზრდის საშუალო მაჩვენებელი 4.6% გამოდის, რაც არ შეესაბამება „სწრაფი განვითარებისთვის“ საჭირო ტემპს. ასეთი ტემპით საქართველოს მოსახლეობის რეალური შემოსავლების გაორმაგებას დაახლოებით 15 წელი დასჭირდება.

# დასაქმება

დასაქმების ზრდის მიმართულებით „ქართულ ოცნებას“ საკმაოდ ამბიციური მიზნები აქვს, რაც 200 000 ახალი სამუშაო ადგილის შექმნას გულისხმობს. პროგრამაში გაშლილია, რომელი ინიციატივა რამდენ ახალ სამუშაო ადგილს შექმნის:

- მოგების გადასახადის რეფორმის შედეგად, ბიზნესს გაუნრდება მეტი შესაძლებლობა, გააფართოოს საკუთარი საქმიანობა და დამატებით 50 000 სამუშაო ადგილი შექმნას;
- ბიზნესის მხარდაჭერი სახელმწიფო პროგრამების გაგრძელებისა და ახალი კომპონენტების დამატების შედეგად დასაქმდება 40 000 ადამიანი;
- მასშტაბური ინფრასტრუქტურული პროექტების შედეგად გაჩნდება დამატებით 50 000 სამუშაო ადგილი;
- დაგროვებითი საპენსიო სისტემის ამოქმედებით შექმნილი ფინანსური რესურსის ინვესტიციის შედეგად შეიქმნება დამატებით 10 000 სამუშაო ადგილი;
- ტურიზმის ხელშეწყობის ღონისძიებების შედეგად შეიქმნება დამატებით 50 000 სამუშაო ადგილი.

სამუშაო ადგილების შექმნა პირველ რიგში ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპთან არის დაკავშირებული. საშუალოდ 4.6%-იანი ეკონომიკური ზრდა არ არის ისეთი მაღალი მაჩვენებელი, რომ 200 ათასი ახალი სამუშაო ადგილის შექმნა უზრუნველყოს. მით უმეტეს, როდესაც ტექნოლოგიური პროგრესი სულ უფრო ამცირებს ადამიანების შრომის საჭიროებას.



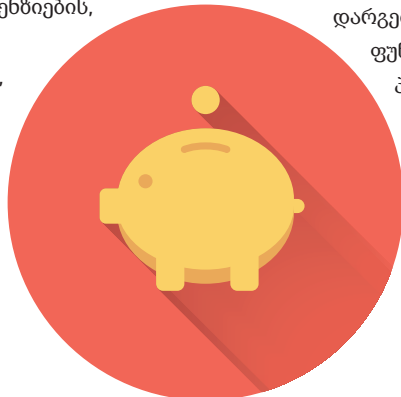
# ბიზნესგარემო

„ქართული ოცნება“ ბიზნესგარემოს შემდგომი გაუმჯობესებისა და მეწარმეობის ხელშეწყობის მიზნით შემდეგ მნიშვნელოვან აქტივობებს დაგვირგა:

- უზრუნველყოფილი იქნება საკუთრებით შეუფერხებელი სარგებლობა - ამოქმედდება უძრავ ნივთზე საკუთრების ხელყოფის ან სხვაგვარი ხელშეშლის აღკვეთის ადმინისტრაციული წესი;
- შეიქმნება ერთიანი სივრცე, სადაც ყველა შესაბამისი სახელმწიფო უწყება კერძო ბიზნესს ერთი ფანჯრის პრინციპით მოემსახურება;
- გამოცხადდება მორატორიუმი ახალი ლიცენზიების, ნებართვების შემოღებაზე და ახალი მარეგულირებელი სტრუქტურების შექმნაზე, გარდა იმისა, რომელიც მოთხოვნილია, რომ იყოს ლიცენზირებადი საქმიანობა საქართველოს მიერ გაფორმებული საერთაშორისო შეთანხმებებით;
- მოხდება სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელებასთან დაკავშირებული ეკონომიკური დანაშაულის

დეკრიმინალიზაცია. 100 000 ლარამდე გაიზრდება გადასახადებისგან თავის არიდებისათვის სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობის დაკისრების ზღვარი.

- განხორციელდება სახელმწიფო სერვისების საფასურების ოპტიმიზაცია, რაც გულისხმობს ფასიანი მომსახურებების რაოდენობისა და საფასურების ოდენობების შემცირებას;
- ფინანსებზე წვდომის გაუმჯობესების კუთხით, გაგრძელდება მეწარმეობის ხელშეწყობის არსებული პროგრამები, მოხდება მათი ოპტიმიზაცია ეფექტიანობის გაზრდის მიმართულებით. გაგრძელდება სტარტაპების აქტიური მხარდაჭერა;
- კონკურენტული ბიზნესგარემოს ხელშეწყობისთვის, მოხდება



სახელმწიფოს ეტაპობრივად გამოსვლა ეკონომიკის იმ დარგებიდან, რომლებსაც აქვს დამოუკიდებლად ფუნქციონირებისა და განვითარების პოტენციალი;

- უზრუნველყოფილი იქნება საგადასახადო სტიმულები ბიზნესის განვითარებისთვის. 2017 წლიდან ძალაში შევა მოგების გადასახადის ახალი მოდელი, რომლის მიხედვით საწარმოს მიერ მიღებული მოგება დაიბეგრება მხოლოდ მისი განაწილებისას.

# კაპიტალის ბაზრის რეფორმა

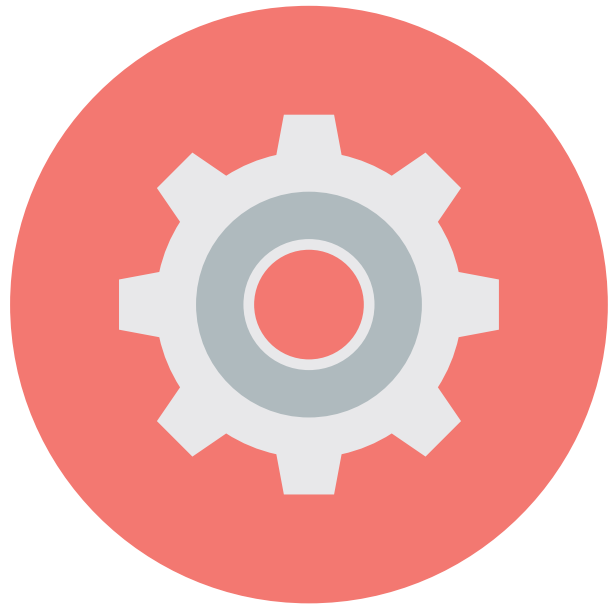
დღეს საქართველოში კაპიტალის ბაზარი დაბალ დონეზე განვითარებული, რადგან ფასიანი ქაღალდების ბაზარი ძალიან მცირეა. ეს განპირობებულია იმით, რომ არც ბიზნესს და არც კრედიტორებს არა აქვთ სტიმული, ქვეყნის შიგნით ფასიანი ქაღალდებით ივაჭრონ. დაბალია ნდობა აქციონერებსა და კომპანიებს შორის. შესაბამისად, ხელისუფლება გეგმავს, საკანონმდებლო სტიმულებით, ოპტიმიზებითა და კერძო საპენსიო ფონდის განვითარებით ხელი შეუწყოს კაპიტალის ბაზრის განვითარებას.

- ხელი შეეწყოს კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბებას, რაც გამოიწვევს ბაზრის ცალკეული სექტორების, ინსტრუმენტების ან მონაწილეების დისკრიმინაციას, უპირატეს ან მონოპოლიურ მდგომარეობაში ჩაყენებას.
- დაიხვეწება შესაბამისი საგადასახადო დაბეგვრის რეჟიმები;
- დაიხვეწება მომხმარებელთა და ინვესტორთა უფლებების დაცვის გარანტიები. მაქსიმალურად დაცული იქნება წვრილი და გაუთვითნებობიერებული ინვესტორების ინტერესები;
- კაპიტალის ბაზრის შედარებით ფართო რეფორმის შემადგენელი კომპონენტია საპენსიო რეფორმა. კერძო საპენსიო სისტემა შესაძლებლობას მისცემს მოქალაქეს, შექმნას დანაზოგი, რომელიც წლების განმავლობაში დასაქმებულის მიერ გამოიმუშავებული ხელფასის პირდაპირპროპორციული იქნება;
- კერძო დანაზოგების ზრდა, რაც ნიშნავს გრძელვადიანი ფინანსური რესურსის მობილიზებას, მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს ადგილობრივი კაპიტალის ბაზრის განვითარებას;
- რეფორმის შედეგად, ქვეყანაში ლარში დენომინირებულ

სესხებზე გრძელვადიანი საპროცენტო განაკვეთები დაახლოებით 2%-ით შემცირდება.

საპენსიო სისტემის შემოთავაზებული მოდელი გადასახადებისა და ბიუჯეტის ხარჯების ზრდას გულისხმობს, რაც თავის მხრივ ეკონომიკისთვის რისკებს შეიცავს. რეფორმის შედეგად, ლარში დომინირებულ გრძელვადიან სესხებზე საპროცენტო განაკვეთის 2%-ით შემცირება არ იქნება ის შედეგი, რაც შეიძლება წარმატებულ ჩაითვალოს, რადგან საპროცენტო განაკვეთებს ისედაც კლების ტენდენცია აქვს და, მაგალითად, ბოლო 4 წელიწადში 3% პუნქტით შემცირდა.

პროგრესი სულ უფრო ამცირებს ადამიანების შრომის საჭიროებას.



# თავისუფალი საბარეო სავაჭრო ურთიერთობები

თავისუფალი ვაჭრობა ნამდვილად საქართველოს ერთ-ერთი სტრატეგიული მიმართულებაა და ძირითად სავაჭრო-პარტნიორი ქვეყნების უმეტესობასთან უკვე აქვს თავისუფალი ვაჭრობა. მალე ამ ქვეყნების რიცხვს შეემატება ჩინეთი, რაც დადებითი მოვლენაა. დაპირებებს რაც შეეხება, ზოგადად სახელმწიფოს მხრიდან ეკონომიკური დიპლომატიის გააქტიურება სწორია. მთავარია, მთავრობამ ექსპორტის პირდაპირი სუბსიდირება არ დაიწყო და მხოლოდ საგადასახადო და სხვა შეღავათებით დაეხმაროს. ძირითადი დაპირებები შემდეგია:

- დაეხმარება ბიზნესს ახალ ბაზრებზე შესვლაში. კერძოდ, მოხდება ექსპორტთან დაკავშირებული ხარჯების შემსუბუქება, აგრეთვე ექსპორტთან ასოცირებული რისკების დაზღვევა;
- განვითარდება ონლაინპლატფორმა, რომელიც სრულ ინფორმაციას მიაწვდის ქართველ ექსპორტიორებს მათთვის საინტერესო ბაზრებზე არსებული მდგომარეობის შესახებ;
- შეიქმნება კომერციული ატაშეების ინსტიტუტი;
- არსებული თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებებით განსაზღვრული შესაძლებლობების მაქსიმალურად ასათვისებლად და ევროკავშირის მოთხოვნებთან შესაბამისობაში მოსაყვანად, გაიზრდება შესაბამისი საწარმოების სახელმწიფო მხარდაჭერა (როგორც ფინანსური, ისე ტექნიკური).

# ინფრასტრუქტურული განვითარება

2013-2016 წლებში ხელისუფლებამ ინფრასტრუქტურის განვითარებაზე დაახლოებით 6 მილიარდი ლარი დახარჯა, მომავალ 4 წელიწადში კი დაახლოებით 8 მილიარდი ლარის (3.5 მილიარდი დოლარის) დახარჯვას გეგმავს. კაპიტალური ხარჯების ზრდა დააჩქარებს ეკონომიკურ განვითარებას, მთავარია, ამ ხარჯების შედეგად, ბიუჯეტის დეფიციტი და სახელმწიფო ვალი არ გაიზარდოს იმ დონემდე, რაც ქვეყნის მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას შეასუსტებს. აქამდე განხილული დაპირებებისგან განსხვავებით ინფრასტრუქტურის მიმართულებით არსებული დაპირებები რიცხვებს შეიცავს, რაც მომავალში გააიოლებს ამ დაპირებების შესრულება/არშესრულების მონიტორინგს.

- 2020 წლამდე დაიგება 800 კმ-ზე მეტი სიგრძის,

\$3,5 მილიარდის ღირებულების საგზაო ინფრასტრუქტურა, დასრულდება აღმოსავლეთ-დასავლეთის ავტობანის მშენებლობა.

- 2020 წლისთვის 24-საათიანი წყალმომარაგებით უზრუნველყოფილი იქნება დამატებით 360 ათასი ადამიანი.
- ნარჩენების მართვა ევროპული სტანდარტების შესაბამისად განხორციელდება. ქვეყნის მთელ ტერიტორიაზე ამოქმედდება მუნიციპალური ნარჩენების შეგროვების სერვისები, მოხდება არსებული ნაგავსაყრელების სტანდარტებთან შესაბამისობაში მოყვანა ან დახურვა.
- აშენდება 8000-კილომეტრიანი ინფრასტრუქტურა, რის შედეგადაც დამატებით 800 ათასი ადამიანი მიიღებს ინტერნეტს. შედეგად, ქვეყნის მოსახლეობის 90%-ზე მეტს ექნება ინტერნეტზე წვდომა.

# ენერჯეტიკა

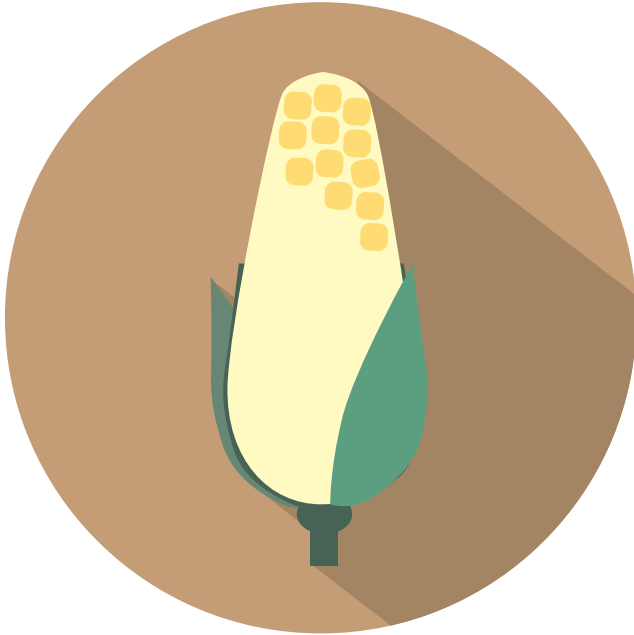
ბოლო წლებში იმპორტირებულ ელექტროენერჯიაზე საქართველოს დამოკიდებულება გაიზარდა, მომავალ 4 წელში კი საპირისპიროს გვპირდებიან. აქაც კონკრეტული რიცხობრივი დაპირებებია 500 მეგავატი სიმძლავრის შექმნასა და 3-მილიარდიან ინვესტიციაზე. თუმცა არ არის დაკონკრეტებული, 500 მეგავატი მოიცავს თუ არა ისეთი დიდი ჰესების მშენებლობას, სადაც მთავრობა მნიშვნელოვან პრობლემებს აწყდება. გაზსაცავის აშენება სწორი მიდგომაა. შესაძლოა, წმინდა ეკონომიკური მიდგომით ეფექტიანი არ იყოს, მაგრამ პოლიტიკურ ფაქტორებსაც თუ გავითვალისწინებთ, ის საქართველოს მეტ ენერჯადამოუკიდებლობას მოუტანს.

- ხელისუფლება უზრუნველყოფს იმპორტზე დამოკიდებულების შემცირებას;
- 2017-2020 წლებში შეიქმნება სულ მცირე 500 მეგავატი დადგმული სიმძლავრე;
- ენერჯეტიკის სექტორში ჩაიდება სულ მცირე 3 მლრდ ლარის ინვესტიცია;
- ქვეყანაში აშენდება გაზსაცავი, რომელიც უზრუნველყოფს ქვეყნისთვის აუცილებელი სტრატეგიული მარაგის შექმნას;
- 2020 წლის ბოლომდე დამატებით 200 ათასი ოჯახი მიიღებს ბუნებრივ აირს.



# სოფლის მეურნეობა

მთავრობა აგრძელებს სოფლის მეურნეობის მხარდაჭერას, მაგრამ თუ წინა 4 წელში აქცენტი ფინანსურ დახმარებაზე იყო (უფასო ხვნი-თესვა, სუბსიდიები), ახლა ძირითადად ტექნიკურ და ინფრასტრუქტურულ ხელშეწყობაზე ორიენტირებული. საინტერესოა, რეალურად შეძლებს თუ არა ხელისუფლება ამ მიმართულებით არსებული სოციალური ხასიათის პროგრამებიდან გამოსვლას.



- სასოფლო-სამეურნეო დარგში კოოპერაციის განვითარების მხარდაჭერა იქნება „ქართული ოცნების“ აგროპოლიტიკის სტრატეგიული მიმართულება;
- სახელმწიფო ხელს შეუწყობს მოსავლის აღების შემდგომი ტექნოლოგიების დანერგვას - შემნახველი, დამხარისხებელი, შემფუთავი, გადამმუშავებელი და სადისტრიბუციო სექტორების განვითარებას;
- მცირემიწიანი ფერმერებისთვის ამოქმედდება საყოველთაო აგროდაზღვევის პროექტი, აღარ დარჩება დაუზღვეველი მოსავალი, რაც მოსახლეობას მნიშვნელოვან ზარალს ააცილებს;
- 200 ათას ჰექტარამდე გაიზრდება მეელიორირებული (წყალმომარაგებელი და დრენირებული) მიწების ფართობები.
- გაგრძელდება მუშაობა ფერმერებისთვის ფინანსების ხელმისაწვდომობის მიმართულებით;
- მნიშვნელოვანი პროექტები განხორციელდება სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკის ხელმისაწვდომობის ასამაღლებლად;
- გაგრძელდება სურსათის უვნებლობის სახელმწიფო კონტროლის ეფექტიანი და მოქნილი სისტემის ჩამოყალიბება ევროასოციაციის მოთხოვნების შესაბამისად;

## ტურიზმი

2014-2015 წლებისგან განსხვავებით, 2016 წელს საქართველოში ტურიზმი ნორმალური ტემპით იზრდება და შესაძლოა, წელსვე ვიზიტორების რაოდენობამ 6 მილიონს მიაღწიოს. წინა წლების ჩავარდნა გარკვეულწილად მთვრობის მიერ გამკაცრებული სავიზო პოლიტიკით იყო გამოწვეული, რაც შემდგომში ისევ გაამარტივია. ამ მიმართულებით მუშაობა გასაგრძელებელია, რაც საშუალებას მოგვცემს, 2020 წლისათვის დასახული 8 მილიონი ვიზიტორის რაოდენობა რეალობად იქცეს. 2015 წელს, საქართველომ საერთაშორისო ტურიზმიდან \$2 მილიარდამდე შემოსავალი მიიღო, წელს, სავარაუდოდ, \$2.5 მილიარდს მიიღებს. ტურიზმის ზრდის ტემპის შენარჩუნების შემთხვევაში, 2020 წელს \$3.5 მილიარდის მიღება რეალურია.

- მოწესრიგდება და განვითარდება საგზაო

- ინფრასტრუქტურა, კეთილმოეწყობა კულტურულ ძეგლებთან და სხვა ღირსშესანიშნაობებთან მისასვლელი გზები;
- გააქტიურდება მარკეტინგული აქტივობები მიზნობრივ და პოტენციურ ბაზრებზე;
- მოხდება დაცული ტერიტორიების გაფართოება და ეკოტურიზმის ხელშეწყობა;
- განსაკუთრებული აქცენტი გაკეთდება მომსახურების სფეროში მომუშავე პერსონალის გადამზადებაზე, მომსახურების ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტებამდე გაზრდის მიზნით;
- 40%-ით გაიზრდება და 2020 წლისთვის 8 მილიონს გადააჭარბებს საერთაშორისო მოგზაურების რაოდენობა;
- თითქმის გაორმაგდება საერთაშორისო ტურიზმიდან მიღებული შემოსავლები და 2020 წლისთვის \$3.5 მილიარდს მიაღწევს.



საქართველოს  
ნამყვანი  
**ბიზნეს-  
გადასვებები**

**tv ჰირველი**

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:



**ბიზნესკონტრაქტი**  
**15:00-18:30 PM**



**საქმიანი დილა**  
**07:55-11:00 AM**



# არარსებული ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა



ლეგიტიმაციასთან დაკავშირებული პრობლემების მიუხედავად, თვითგამოცხადებული და არაღიარებული ქვეყნები აქტიურ ეკონომიკურ პროცესებში ჩართულნი მაინც არიან. ჩვენს ჩამონათვალში ის ქვეყნები მოხვდა, რომლებიც დღემდე არსებობს და მათ სუვერენულობასაც გაეროს 100-ზე ნაკლები წევრი ქვეყანა ცნობს. კლასიფიკაციის აღნიშნული მეთოდის გამო, სტატიაში მიმოხილული არ არის კოსოვოსა და პალესტინის ეკონომიკური მდგომარეობა. ციფრების გამოყენებით ვნახოთ, თუ რა მანძილია ტაივანიდან სომალილენდამდე.



## ტაივანი (ჩინეთის რესპუბლიკა)

დე ფაქტო სუვერენული ქვეყანა, რომელსაც ქვეყნების უმრავლესობა და მათ შორის ჩინეთი დღემდე არ აღიარებს. რესპუბლიკამ განსაკუთრებული ყურადღება ჩინეთის სამოქალაქო ომის დასრულების შემდგომ მიიქცია, ვინაიდან კომუნისტებთან დამარცხებული გომინდანის წევრებმა თავი სწორედ ტაივანს შეაფარეს. ცივი ომის პოლიტიკური კონტექსტის გათვალისწინებით, 1971 წლამდე ტაივანი გაეროში ჩინეთის ერთადერთ წარმომადგენლად ითვლებოდა, მის სუვერენულობას კი 71 ქვეყანა აღიარებდა. მოგვიანებით სიტუაცია რადიკალურად შეიცვალა, გაეროში ტაივანი ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკამ ჩაანაცვლა, მის სუვერენულობას კი დღეს მხოლოდ 22 სახელმწიფო ცნობს.

ლეგიტიმაციასთან დაკავშირებული პრობლემების მიუხედავად, ტაივანს მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ეკონომიკა აქვს. მეოცე საუკუნის შუა წლებში არსებული ჰიპერინფლაცია და სიღარიბის მაღალი მაჩვენებელი ქვეყანამ უცხოეთიდან მიღებული ფინანსური დახმარებით და საბაზრო ეკონომიკაზე კონცენტრირებული რადიკალური რეფორმებით დაძლია. წარმატების ერთ-ერთ საზომად 1952-1982 წლების შუალედში არსებული საშუალო ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელი შეგვიძლია მივიჩნიოთ, რომელმაც 8.7% პროცენტი შეადგინა. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (IMF) 2016 წლის მონაცემებით, ტაივანის მშპ \$508, 849 მილიარდს შეადგენს და მსოფლიო ქვეყნების ჩამონათვალში 23-ე ადგილზეა. ერთ სულ მოსახლეზე არსებული მშპ-ის რაოდენობა კი 46,883 დოლარია, რითაც ტაივანი გერმანიასთან ერთად მე-19 ადგილს იკავებს. ტაივანის მოსახლეობა 23,51 მილიონ ადამიანს შეადგენს, ამის კონტინენტზე ეკონომიკის სიდიდით კი რიგით მე-5 ქვეყანაა. 2016 წლის აგვისტოში დაუსაქმებელთა რაოდენობამ რეკორდულად დაბალი მაჩვენებელი, 3,9% შეადგინა.

აღნიშნული ეკონომიკური მაჩვენებლების გათვალისწინებით, ტაივანს დამსახურებულად ეკუთვნის ყველაზე მდიდარი და სასურველი არაღიარებული ქვეყნის სტატუსი. მეტიც, ბევრი „ხილული“ ქვეყანა სიამოვნებით ინატრებდა მის ადგილზე ყოფნას, თუნდაც ჩვენ.



## ჩრდილოეთი კვიპროსი

დამოუკიდებლობა 1983 წელს გამოაცხადა, თუმცა მისი სუვერენულობა დღემდე მხოლოდ თურქეთმა აღიარა. პოლიტიკური და სოციალური სტაბილურობის მსგავსად, ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობა დიდწილად თურქეთზე არის დამოკიდებული. მეტ-ნაკლებად წარმატებული რეფორმებისა და ეკონომიკის ზრდის მიუხედავად, ჩრდილო კვიპროსისთვის კრიტიკულად მნიშვნელოვანი თურქეთიდან მიღებული ფინანსური დახმარებებია, რაზეც ციფრებიც მეტყველებს. მხოლოდ 2006-2008 წლების პერიოდში, დე ფაქტო ქვეყანამ თურქეთიდან \$1,3 მილიარდის ფინანსური სუბსიდია მიიღო. სექტორების მიხედვით, არაღიარებული კვიპროსის სტაბილურობისთვის ტურიზმი ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი დარგია. 2013 წლის მონაცემებით, ქვეყანაში 1,3 მილიონი ვიზიტორი ჩავიდა, რომელთაგან მილიონი თურქი იყო. აღნიშნული რაოდენობა 2006 წლის მაჩვენებელთან (570 ათასი) შედარებით გაორმაგებულია. გაზრდილია ასევე ტურიზმიდან მიღებული შემოსავალიც და მან 2013 წელს \$620 მილიონს მიაღწია, რაც ორჯერ აღემატება 2004 წლის მაჩვენებელს (288 მილიონი). ჩრდილოეთ კვიპროსის მთავარი პარტნიორი ექსპორტსა და იმპორტში თურქეთია, რაც არავისთვისაა გასაკვირი. 2014 წლის მონაცემებით, ქვეყნის მოსახლეობა 313 ათასი ადამიანით განისაზღვრა, მთლიანი შიდა პროდუქტი \$4,040 მილიარდს შეადგენდა. აღნიშნული მშპ-ის მაჩვენებელი დაახლოებით ოთხჯერ ჩამორჩება მეზობელ და საერთაშორისოდ აღიარებული კვიპროსის ანალოგიურ მონაცემებს. ამავე წლის მონაცემებით, მშპ ერთ სულ მოსახლეზე \$15,09 ათასს შეადგენდა, რაც \$11 ათასით ჩამორჩება კვიპროსის მსგავს მაჩვენებელს. უმუშევრობის მაჩვენებელი ჩრდილოეთ კვიპროსში 7,2%-ს შეადგენდა და ამ მხრივ ის მნიშვნელოვნად ჯობის მეზობელ კვიპროსს.

საერთაშორისო იზოლაციისა და სხვა თანამდევი გარემოებების მიუხედავად, ეკონომიკური მაჩვენებლებით ჩრ. კვიპროსი მეორე ყველაზე წარმატებული არაღიარებული ქვეყანაა მსოფლიოში, რისი ძირითადი მიზეზიც თურქეთის აქტიური ფინანსური (და არამხოლოდ) დახმარებაა.

## საჰარის არაბთა დემოკრატიული რესპუბლიკა (სადრ)

ესპანეთის ყოფილი კოლონია და დღემდე არაღიარებული სახელმწიფო, რომელიც ტერიტორიის დიდ ნაწილს ვერ აკონტროლებს. ტერიტორიული დისპუტი სადრ-ის მთავრობასა და მაროკოს შორის უკვე რამდენიმე ათეული წელია, რაც მიმდინარეობს და სხვადასხვა ქვეყნის პოზიციაც ამ მხრივ განსხვავებულია. დღეის მდგომარეობით, ქვეყნის დამოუკიდებლობას გაეროს წევრი 47 ქვეყანა და თავად არაღიარებული სამხრეთ ოსეთი აღიარებს. ქვეყნის ეკონომიკაზე ყველაზე დიდ ზეგავლენას მაროკო ახდენს, ვინაიდან სადრ-ის ტერიტორიის 75%-ის ადმინისტრირებას მაროკოს ხელისუფლება ახორციელებს. ცენტრალური სადამხვერვო სააგენტოს (CIA) მიერ გამოქვეყნებული მონაცემების თანახმად, 2007 წელს ქვეყნის მშპ \$906,5 მილიონს შეადგენდა, ერთ სულ მოსახლეზე კი ეს მაჩვენებელი \$2,500-ით განისაზღვრა. სადრ-ის მოსახლეობა დაახლოებით ნახევარ მილიონ ადამიანს შეადგენს, რომელთაგან დასაქმებულთა ნახევარი სოფლის მეურნეობაში არის ჩართული, დარჩენილი ნაწილი კი ძირითადად სერვისისა და ინდუსტრიის სფეროზე ნაწილდება. ეკონომიკური მდგომარეობა მძიმეა ქვეყნის იმ ნაწილში, სადაც მაროკოს ხელისუფლების კონტროლი არ ვრცელდება. ამ ტერიტორიაზე მცხოვრები მოსახლეობა ძირითადად თევზაობითა და აქლემების მოვლით არის დაკავებული.



### აფხაზეთი

საბჭოთა კავშირის დაშლისა და საქართველოსგან დამოუკიდებლობის გამოცხადების შემდეგ, აფხაზეთის ეკონომიკა დიდი ხნის განმავლობაში კოლაფსს განიცდიდა. სხვადასხვა გარემოებებთან ერთად, კრიზისის გამწვავებაში მნიშვნელოვან როლს კრიმინალისა და კორუფციის ძალიან მაღალი მაჩვენებელი თამაშობდა, რაც დღემდე გადაუჭრელ პრობლემად რჩება. აფხაზეთის ეკონომიკის სტაბილურობაში ფუნდამენტური როლი რუსეთს აკისრია, რომელიც, პირდაპირი ფინანსური დახმარების გარდა, სხვადასხვა მასიური ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელებით არის დაკავებული აფხაზეთში. ფულადი დახმარების თვალსაჩინოებისთვის ქვეყნის ბიუჯეტი გამოდგება, რომლის ნახევარსაც რუსეთიდან მიღებული ფინანსური დახმარება შეადგენს. აფხაზეთის სტატისტიკის დეპარტამენტის 2014 წლის ინფორმაციით, ქვეყნის მოსახლეობა 242,7 ათას ადამიანს შეადგენდა, მოსახლეობის ნახევარი რურარულ ადგილებში არის დასახლებული. ამავე უწყებამ 2012 წლის მონაცემები გამოაქვეყნა, რომელთა მიხედვითაც, ქვეყნის შშპ 25 მილიარდ რუბლს შეადგენდა, რაც დაახლოებით \$700 მილიონს უდრის. გამოქვეყნებულ ინფორმაციაში ასევე ნათქვამია, რომ 2009-2012 წლებში ქვეყნის საშუალო ეკონომიკურმა ზრდამ 14,2% პროცენტი შეადგინა. შშპ-ის მაჩვენებელი ერთ სულ მოსახლეზე დაახლოებით 90 ათასი რუბლია, რაც \$3,000-ს უდრის. უკანასკნელ წლებში ტურიზმი აფხაზეთში მზარდი დინამიკით გამოირჩევა, რაც რუსეთის მიერ მისი აღიარებითა და უვიზო მიმოსვლით არის გამოწვეული. მაგალითისთვის, 2015 წელს აფხაზეთში 1,2 მილიონი რუსი ვიზიტორი იმყოფებოდა, რაც საერთო ვიზიტორების 85%-ს აღემატება. საბოლოო ჯამში შეგვიძლია ვთქვათ, რომ აფხაზეთი ეკონომიკა როგორც პირდაპირ, ასევე ირიბად, სრულად არის დამოკიდებული რუსეთზე. ზემოთ ჩამოთვლილი პარამეტრების გარდა, აღნიშნულს სავაჭრო ურთიერთობებიც ადასტურებს. აფხაზეთთან ვაჭრობის მხრივ მეორე ადგილზე მყოფ თურქეთს, რუსეთი დაახლოებით 5-ჯერ ჯობნის. ასევე გასათვალისწინებელია ისიც, რომ სტატისტიკური მონაცემების უმრავლესობა აფხაზეთში მხარის მიერ არის გამოქვეყნებული, შესაბამისად, სანდოობის მაღალი ხარისხით არ ხასიათდება. დღევანდელი ეკონომიკური მონაცემების გათვალისწინებით, აფხაზეთი მდიდარი და ღარიბი არაღიარებული ქვეყნების ჩამონათვალის შუაში იმყოფება.



### ყარაბაღი

კიდევ ერთი არაღიარებული ტერიტორიული ერთეული სამხრეთ კავკასიაში, რომლის ეკონომიკაც უკანასკნელ წლებში ზრდის დინამიკით ხასიათდება. აზერბაიჯანს, ირანსა და სომხეთს შორის მდებარე სადავო ტერიტორიაზე 140 ათასი ადამიანი ცხოვრობს, რომელთა 99% ეთნიკური სომეხია. ყარაბაღის სტატისტიკის სამსახურის მიერ გამოქვეყნებული მონაცემების მიხედვით, 2013 წელს შშპ \$411 მილიონს შეადგენდა, რაც 2009 წლის ანალოგიურ მონაცემს (\$260 მლნ) თითქმის ორჯერ აღემატება. ამავე წლის მონაცემებით, ყარაბაღში შშპ ერთ სულ მოსახლეზე \$2,8 ათასით განისაზღვრა, სომხეთში ეს მაჩვენებელი \$3,5 ათასს შეადგენდა, აზერბაიჯანში კი \$7,9 ათასს. ქვეყნის ტერიტორიაზე დასაქმებულთა რაოდენობა 2013 წელს 63 ათას ადამიანს შეადგენდა, უმუშევრობა კი 4%-ით იყო განსაზღვრული. მთავრობის მიერ წარმოებული პრივატიზაციისა და ეკონომიკური რეფორმის პოზიტიური შედეგების მიუხედავად, ყარაბაღის ეკონომიკის კეთილდღეობა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული სომხეთზე. მხოლოდ 2010 წელს არაღიარებულმა რესპუბლიკამ სომხეთისგან \$30 მილიონის პირდაპირი ფინანსური დახმარება მიიღო. სოციალური დახმარების კუთხით, ყარაბაღს სხვადასხვა სომხური დიასპორისა და აშშ-ის მნიშვნელოვანი ფინანსური დახმარება მიეწოდება. მხოლოდ 2008-2010 წლების მონაკვეთში, აშშ-დან შემოსულმა თანხამ \$20 მილიონს მიაღწია.



## დნესტრისპირეთი (ტრანსნისტრია)

მოლდოვაში არსებულ თვითგამოცხადებულ სეპარატისტულ რეგიონს უკვე დიდი ხანია, ცუდი დღეები უდგას. მძაფრი ეკონომიკური კრიზისისა და კორუფციის მაღალი მაჩვენებლის ფონზე, ევროკავშირსა და მოლდოვას შორის დადებული უვიზო მიმოსვლის ხელშეკრულება დნესტრისპირელებისთვის დიდი დილემა აღმოჩნდა. არაოფიციალური ინფორმაციით, უვიზო მიმოსვლის ძალაში შესვლის შემდეგ ათიათასობით დნესტრისპირელმა მოლდოვის პასპორტების აღება და ევროპული პერსპექტივით სარგებლობა გადაწყვიტა. დნესტრისპირეთის ეკონომიკა ძირითად კონტრაბანდითა და რუსეთზე დამოკიდებულებით სულდგმულობს. 2012 წლის მონაცემებით, არალიარებული რესპუბლიკის მშპ \$950 მილიონი იყო, ერთ სულ მოსახლეზე კი ეს მაჩვენებელი საშუალოდ \$1,500-ს შეადგენდა. ტრანსნისტრის მთავარი სავაჭრო პარტნიორები მოლდოვა, რუსეთი, რუმინეთი, უკრაინა და იტალია არიან. ხაზგასასმელია ისიც, რომ ევროკავშირის წევრ ქვეყნებთან ვაჭრობა უფრო და უფრო აქტიურდება. სეპარატისტული ქვეყნის ეკონომიკურ მდგრადობაში უმნიშვნელოვანესი როლი დღემდე რუსეთს აქვს, იგი პირდაპირ და არაპირდაპირ ფინანსურ დახმარებას უწევს დნესტრისპირეთს. მაგალითისთვის პენსიების გაცემისთვის და პირველადი საკვების სუბსიდირების მიზნით, მოსკოვიდან მიღებული ფინანსური დახმარება გამოგვადგება, რომელიც ყოველწლიურად საშუალოდ \$27 მილიონს შეადგენს. დნესტრისპირეთი დღევანდელი ეკონომიკური მოდელის გათვალისწინებით, რუსეთის დახმარების გარეშე სრულ კოლაფსს განიცდიდა. საინტერესოა, რამდენად გაუძლებს იგი მომავალში მზარდ პრობლემებს. ფაქტია, რომ ქვეყანაში ცხოვრება დღითი დღე უფრო რთული და აუტანელი ხდება.

## სომალიენდი

აფრიკის ჩრდილოეთით მდებარე არალიარებული ქვეყანა, რომელიც წარსულში ბრიტანეთის იურისდიქციაში იმყოფებოდა. საერთაშორისო თანამეგობრობა ამ ტერიტორიულ ერთეულს სომალის ავტონომიურ რეგიონად მიიჩნევს, მის დამოუკიდებლობას კი მხარს მსოფლიოს არც ერთი ქვეყანა არ უჭერს. ალბათ გასაკვირი არ იქნება, თუ ვიტყვით, რომ სომალიენდი ყველაზე ლატაკი არალიარებული ქვეყანაა, აღიარების შემთხვევაში კი იგი ბოლოდან მეოთხე ადგილზე იქნებოდა. 2012 წლის მონაცემების თანახმად, ქვეყნის მშპ \$1,4 მილიარდი იყო, მშპ ერთ სულ მოსახლეზე კი \$347-ს შეადგენს. აღნიშნულზე დაბალი მაჩვენებელი მხოლოდ მაღავის, კონგოს დემოკრატიულ რესპუბლიკასა და ბურუნდის ჰქონდა. მძაფრი ეკონომიკური და სოციალური პრობლემები სომალიენდისთვის დამახასიათებელი მოვლენაა. ქვეყნის ურბანულ ნაწილში დასახლებულთა 29% უკიდურესად ღარიბია, იგივე მაჩვენებელი კი სოფლად 38%-ს შეადგენს. UNICEF-ის ინფორმაციით, სომალის არალიარებულ ნაწილში მშობიარობის დროს დედების გარდაცვალების მაჩვენებელი კრიტიკულად მაღალია: სიკვდილიანობა ყოველ 100,000 მშობიარობაზე დაახლოებით 1000-1400-მდე მერყეობს. აღნიშნული მონაცემების ფონზე საკითხავია, რამდენად იმსახურებს ქვეყნის პრეზიდენტი პოლიციელსა და ჯარისკაცზე 167-ჯერ მეტ, ექიმზე 111-ჯერ მეტ და პარლამენტარზე 15-ჯერ მეტ ხელფასს ყოველწლიურად.

P.S – სურვილისა და მდევლობის მიუხედავად, სიაში სამხრეთი ოსეთი ვერ მოხვდა, ვინაიდან თითქმის არანაირი ინფორმაცია არ არსებობს ეკონომიკური მდგომარეობისა და პროცესების შესახებ. ამ დრომდე შეუძლებელია ისეთი მარტივი და ფართოდ გავრცელებული ინდიკატორების დადგენა, როგორც მშპ და მშპ ერთ სულ მოსახლეზე. დაუდგენელია ასევე მცხოვრებთა და დასაქმებულთა ზუსტი რაოდენობაც.



# რა სჭირს ლარს?



საქართველოში რომ მცურავი გაცვლითი კურსის რეჟიმი მოქმედებს, ახალი არავისთვისაა, მაგრამ როდესაც ეროვნული ვალუტა გაუფასურების მიმართულებით იწყებს „ცურვას“ და თან ბოლო ორი წელია, უფრო ხშირად უფასურდება, ვიდრე მყარდება, საზოგადოების დიდი ნაწილი „განგაშის სიგნალს“ რთავს. გამომდინარე იქიდან, რომ სექტემბერში წლიურმა ინფლაციამ 0.1% შეადგინა, „საზოგადოებრივი შფოთვის“ ერთ-ერთ ძირითად მიზეზად შეიძლება დავასახელოთ დოლარიზაციის მაღალი დონე. საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებით, სექტემბერში საერთო სესხებში დოლარში გაცემული სესხების წილი 63.3%-ზე დაფიქსირდა. უშუალოდ ფიზიკური პირების სესხების დოლარიზაციის დონემ კი – 55.7% შეადგინა.

**იმ ფონზე, როცა** ქვეყნის მოქალაქეების მიერ კომერციული ბანკებიდან აღებული კრედიტების ნახევარზე მეტი დოლარშია გაცემული, ბუნებრივია, ლარის გაუფასურებასთან ერთად ყველაზე ხშირად ისმის კითხვა – რა სჭირს ლარს? იგივე კითხვა, ოღონდ სხვა სიტყვებით Forbes Georgia-მაც დასვა: ახდენს თუ არა ფუნდამენტური ფაქტორები გავლენას ეროვნული ვალუტის კურსზე თუ დროებით ფაქტორებთან გვაქვს საქმე?

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს ეროვნული ბანკის ფუნქცია ლარის კურსის „დაჭერა“ არ არის, აგვისტოს შუარიცხვებიდან გაუფასურების მიმართულებით ეროვნული ვალუტის განხიზვეულ რყევებზე მაინც მას მოუწია ოფიციალური განცხადების გავრცელება (28.09.16), სადაც ეწერა, რომ „კურსის მერყეობა გამოწვეულია მხოლოდ დროებითი ფაქტორებით – რამდენიმე მსხვილი ტრანზაქციით, რასაც თან ერთვის წინასაარჩევნო მოლოდინები“. სებ-ი რომ მსხვილ ტრანზაქციებში „თიბისი ბანკის“

მიერ „ბანკ რესპუბლიკის“ შეძენას გულისხმობდა, ამის შესახებ მოგვიანებით, 27 ოქტომბერს, უკვე პირდაპირ განაცხადა მთავარმა ბანკირმა კობა გვენეტაძემ. სებ-ის პრეზიდენტმა სწორედ დროებითი ფაქტორებით გაამართლა 25 აგვისტოდან 12 ოქტომბრის შუალედში 6 სავალუტო აუქციონი, რომლებზეც, ჯამში, 180 მლნ დოლარი გაყიდა, თუმცა ლარის კურსს დიდხანს და მყარად ვერ „იჭერდა“. „მაშინ როდესაც ფუნდამენტური ფაქტორები და სებ-ის რეზერვები ამის საშუალებას იძლევიან, ეროვნულ ბანკს აქვს მანდატი, განახორციელოს ინტერვენციები და შეამციროს დიდი მერყეობები“, – აღნიშნა კობა გვენეტაძემ.

წინა ორი წლისგან განსხვავებით, როცა გიორგი ქადაგიძის პრეზიდენტობის პერიოდში ეროვნული ბანკი და ხელისუფლება მუდმივ ღია თუ ფარულ დაპირისპირებაში იყვნენ და ლარის გაუფასურებას სხვადასხვა მიზეზით თუ ფაქტორით ხსნიდნენ, დღეს მდგომარეობა შეცვლილია. როგორც აღმასრულებელი, ისე სა-

კანონმდებლო ხელისუფლების წევრები ცენტრალურ ბანკს ეთანხმებიან, მაგრამ ნაკლებად აკეთებენ აქცენტს საარჩევნო ფაქტორზე.

„სრულად ვენდობი და ძალიან კარგად მუშაობს ეროვნული ბანკი. რყევები გამოწვეულია მოთხოვნა-მიწოდებით და გარკვეული დიდი ტრანზაქციებით, რომელიც ამჟამად ბაზარზე მიმდინარეობს“, – განაცხადა 5 ოქტომბერს ვიცე-პრემიერმა დიმიტრი ქუმსიშვილმა. 25 ოქტომბერს იგივე გაიმეორა ფინანსთა მინისტრმა, ოღონდ უფრო ოპტიმისტური ტონით. „ეს ტრანზაქციები დასრულებულია. იმედი გვაქვს და დარწმუნებული ვართ, რომ ლარი შეინარჩუნებს სტაბილურობას და როგორც არაერთხელ აღინიშნა, საშუალოვადიან პერიოდში ის აუცილებლად გამყარდება“, – აღნიშნა ნოდარ ხადურმა.

აღმასრულებელ ხელისუფლებაში ირწმუნებიან, რომ ლარის ბოლოდროინდელი გაუფასურება ფისკალური წნეხით არაა გამოწვეული, რასაც ადგილი ჰქონდა 2013 წელს, როცა „ოცნების“ მთავრობის მიერ



ბიუჯეტის არათანაბარი ხარჯვის გამო, ლარმა მკვეთრი გაუფასურება დაიწყო და აგვისტოდან წლის ბოლომდე ეროვნულმა ბანკმა \$220 მილიონი გაყიდა ჭარბი მერყეობების შესაჩერებლად.

ამ დროისთვის ეროვნული ბანკის პრეზიდენტი კობა გვენეტაძეც ლარის კურსზე 2016 წლის ბიუჯეტის მოქმედებისა და გაგლენის ძალიან დიდ რისკს ვერ ხედავს.

ახლა დაგუბრუნდეთ კითხვის მეორე ნაწილს: ახდენს თუ არა ფუნდამენტური ფაქტორები გაგლენას ეროვნული ვალუტის კურსზე?

დავიწყეთ ექსპორტით - საქსტატის წინასწარი მონაცემებით, ცხრა თვეში საქართველოში საგარეო სავაჭრო ბრუნვა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 24%-ითაა გაზრდილი. თუ C ჰეპატიტის მედიკამენტების იმპორტს

გამოვაკლებთ, რადგან ამისთვის დოლარი ქვეყნიდან არ გადის, ცხრა თვეში იმპორტი 3%-ითაა შემცირებული. რაც შეეხება ექსპორტს, ინვარ-სექტორში შეადგინა \$1,51 მლრდ ანუ 8%-ით ნაკლები, მაგრამ თვეების მიხედვით დინამიკა აჩვენებს, რომ წლის დასაწყისიდან მოყოლებული, ექსპორტის მოცულობა იზრდება (მხოლოდ ივნისში იყო მცირე კლება), სექტემბერში კი წლის მაქსიმუმი შეადგინა. ალსანიშნავია ისიც, რომ სექტემბერი იყო პირველი თვე, როცა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით მეტი ექსპორტი განხორციელდა. ამდენად, აგვისტოს შუა რიცხვებიდან დაწყებულ რყევებს ვაჭრობის ფაქტორს პირდაპირ ვერ დავაბრალებთ.

სავალუტო შემოდინების მეორე მნიშვნელოვანი წყაროა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები. საქსტატის მიერ გამოქვეყ-

ნებული ორი კვარტალის წინასწარი მონაცემებით, 2016 წლის პირველ ნახევარში განხორციელებულმა FDI-მ \$834 მლნ შეადგინა, რაც წინა წლის შესაბამისი პერიოდის დაბუსტებულ მაჩვენებელს 11%-ით აღემატება.

ლარის სიჯანსაღის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფუნდამენტური ფაქტორია შემოსავლები საერთაშორისო ტურიზმიდან, რაც ასევე ვალუტის წყაროა. ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის ინფორმაციით, 2016 წლის ორ კვარტალში ტურიზმიდან მიღებულმა შემოსავალმა დაახლოებით \$868 მლნ შეადგინა, რაც \$101 მილიონით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე. თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ FDI-ზე და ტურიზმიდან შემოსავლებზე ჯერჯერობით მხოლოდ წლის პირველი ნახევრის მონაცემებია გამოქვეყნებული, ხოლო გაუფასურების

კენ ლარის ჭარბი მერყეობა აგვისტოს შუა რიცხვებიდან დაიწყო.

ვალუტის შემოსვლის ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა ფულადი გზავნილებიც. 2016 წლის სექტემბერში ჩვენმა თანამოქალაქეებმა \$100.2 მლნ ჩამორიცხეს, რაც 13%-ით მეტია 2015 წლის სექტემბრის ანალოგიურ მაჩვენებელზე. ცხრა თვის დინამიკაც აჩვენებს, რომ ტენდენცია იყო ზრდადი ანუ ლარს გაუფასურებისკენ ცალკე აღებული არც ეს ფაქტორი უბიძგებდა, ისევე როგორც სხვები.

ფუნდამენტურ ფაქტორებს, რომელთაც ლარის გაუფასურების ხელშეწყობა შეეძლო, ჯერჯერობით ვერც ეკონომისტი აკაკი ცომაია ხედავს, მაგრამ მისთვის ერთჯერად ტრანზაქციებთან დაკავშირებით არც ეროვნული ბანკისა და მთავრობის განმარტებებია დამაჯერებელი. ეკონომისტი მიიჩნევს, რომ ლარის კურსის მერყეობა მნიშვნელოვანწილად გამოწვეულია ისეთი მოკლევადიანი ფაქტორებით, როგორცაა მოლოდინები, ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკა.

აკაკი ცომაიას აზრით, სებ-ის მიერ 2017 წლის გაზაფხულზე ჩამოყალიბებული პოლიტიკა (ლარში მოზიდულ სახსრებზე სარეზერვო ნორმების შემცირება, დოლარში მოზიდულზე – გაზრდა) რადიკალურად ეწინააღმდეგება აგვისტო-ოქტომბერში განხორციელებულ ქმედებას. ამასთან, მისი აზრით, ისედაც გამძაფრებული მოლოდინების ფონზე, დედოღარბაციისა და ეკონომიკის სტიმულირების პოლიტიკაზე ორიენტაცია ცეცხლზე ნავთის დასხმაა. „ფაქტია, დროის მცირე შუალედში განხორციელებულმა რამდენიმე წერტილოვანმა ინტერვენციამ ვერ მოახდინა გავლენა ლარის კურსის შენარჩუნებაზე, ეს წყალში გადაყრილი რეზერვებია, რადგან ვერ შეანულა ადამიანების გამძაფრებული მოლოდინები“, – აცხადებს აკაკი ცომაია.

რაც შეეხება ლარის გაუფასურებაში ფისკალური წნეხის შესაძლო გავლენას, ეკონომისტის აზრით, მართალია, მთელი

წლის განმავლობაში დეფიციტურ ხარჯვას ადგილი არ ჰქონია, მაგრამ იმ ფონზე, როდესაც ლარი უფასურდება, სასურველია, ბიუჯეტი ყოველთვიურად დაბალანსებულად დაიხარჯოს. „ეკონომიკური ზრდის ტემპი რომ მაღალი იყოს, ის გადაძალავდა იმ მოკლევადიან ფაქტორებს, რომლებიც ლარის წონასწორობის ნიშნულიდან გადახრას იწვევს“, – აცხადებს აკაკი ცომაია.

„თიბისი ბანკის“ მიერ „ბანკ რესპუბლიკის“ შექმნასთან დაკავშირებით განხორციელებულმა საკონვერსიო ოპერაციებმა სავალუტო ბაზარზე დაძაბულობა შექმნა“, – ასე თვლის საქართველოს ეროვნული ბანკის ყოფილი ვიცე-პრეზიდენტი. მერაბ კაკულიას აზრით, რამდენადაც აღნიშნული ტრანზაქცია სახელმწიფოს მიერ იყო ნებადართული, შეიძლება მისი ისე ორგანიზება, რომ ბანკისკენ მიდრეკილ სავალუტო ბაზარზე ნაკლებად მტკივნეული გავლენა მოეხდინა. ამასთან, სასურველი იყო, შესაბამის ინსტიტუტებს უფრო ნათელი განმარტებები გაეკეთებინათ.

„თავიდანვე არ დასახელებულა კონკრეტულად, რომელ ტრანზაქციაზე იყო საუბარი; როდის დაიწყო და როდის დასრულდებოდა. ამის თქმა შეიძლებოდა და ეს საკმაოდ რაციონალურად იქნებოდა აღქმული ბაზრის ოპერატორების მიერ. ფაქტია, სავალუტო ბაზარზე უარყოფითი მოლოდინები შეიქმნა ანუ ვისაც ჰქონდა ლარის მეტ-ნაკლებად მნიშვნელოვანი ოდენობა, სჭირდებოდა თუ არა მისი კონვერტირება, დაუყოვნებლივ მიმართა სავალუტო ბაზარს, რამაც გაცვლით კურსზე ზეწოლა გაზარდა“, – ამბობს მერაბ კაკულია.

რაც შეეხება ფუნდამენტური ფაქტორების შესაძლო გავლენას ლარის კურსზე, სებ-ის ყოფილი ვიცე-პრეზიდენტის აზრით, მასზე საუბრისას ცოტა მეტი სიფრთხილეა საჭირო, რადგან ანალიტიკოსები და მთლიანად საზოგადოება არ ფლობენ სათანადო მონაცემებს ფუნდა-

მენტური ფაქტორების შესახებ.

„მაგალითად, ისეთი მნიშვნელოვანი ფაქტორების შესახებ, როგორცაა საგადასახდელო ბალანსის მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი ან კიდევ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა, გვაქვს მხოლოდ წლის პირველი ნახევრის მონაცემები. სავაჭრო ბალანსისა და ფულადი გზავნილების შესახებ ინფორმაცია კი წინა თვისა და ვერ ასახავს ვითარებას „დროის რეალურ რეჟიმში“. ამიტომ ძნელია, ცალსახად ვისაუბროთ მოცემულ მომენტში ფუნდამენტური ფაქტორების პოზიტიურობაზე. სახელმწიფო სტრუქტურებს ოპერატიული ინფორმაცია აქვთ. შესაბამისად, მათ ისეთი განმარტებები უნდა გააკეთონ, რომ უარყოფითი მოლოდინები მინიმუმადე დავიდეს. ალბათ მაინც არსებობს კომუნიკაციის პრობლემა ხელისუფლებასა და საზოგადოებას შორის“, – აცხადებს მერაბ კაკულია.

კითხვაზე – როგორია სამომავლო მოლოდინები, ეროვნული ბანკის ყოფილმა ვიცე-პრეზიდენტმა რაიმე პროგნოზის გაკეთებისაგან თავი შეიკავა, თუმცა აღნიშნა, რომ ენდობა ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის მიერ სულ ახლახან მოწოდებულ ინფორმაციას ბოლო თვეებში ფუნდამენტური ფაქტორების გარკვეული გაუმჯობესების შესახებ. მერაბ კაკულიამ ხაზი გაუსვა იმასაც, რომ მსოფლიო ეკონომიკაში მოვლენები და პროცესები იმდენად სწრაფად ვითარდება, რომ გარეშე ფაქტორების ზემოქმედების პროგნოზირება ძალზე ძნელია.

პროგნოზი ნამდვილად უმადური საქმეა, მით უმეტეს ლარის კურსზე, რომლის სტაბილურობის უზრუნველყოფაზე კონკრეტულად არავინ, მაგრამ ამავე დროს ყველა პასუხისმგებელი ანუ მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკა, რომელიც 8 თვეში საშუალოდ 2.7%-ით გაიზარდა. ამდენად, მთავარი გამოწვევა ლარისთვის, რომელსაც ეკონომისტები ხშირად „ეკონომიკის თერმომეტრს“ უწოდებენ, მშპ-ის ზრდის დაბალი ტემპია. **F**



www.forbes.ge



გვიპოვეთ ყველგან



facebook.com/  
forbesgeo



twitter.com/  
forbesgeorgian



youtube.com/  
forbesgeorgian



pinterest.com/  
forbesgeorgia



linkedin.com/company/  
forbes-georgia



instagram.com/  
forbesgeorgia



# მომხმარებელი, როგორც ენერჯის წყარო და მთავარი ორიენტირი



საქართველოს მოსახლეობას აქვს შესაძლებლობა, დაამონტაჟოს განახლებად ენერჯიებზე მომუშავე მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგური და გამოიმუშაოს ელექტროენერჯია საკუთარი მოხმარებისათვის, ხოლო ჭარბად გამოიმუშავების შემთხვევაში, ელექტროენერჯია მიაწოდოს ქვეყნის ელექტროსისტემასაც. მართალია, „ნეტო აღრიცხვის“ ძირითად პრინციპად აღებულია ელექტროენერჯის საკუთარი მოხმარების დაკმაყოფილება და, შესაბამისად, ხარჯების შემცირება, თუმცა ის, ვინც წლის განმავლობაში დადებით ბალანსს შეინარჩუნებს ქსელიდან მიღებულ და გაცემულ ელექტროენერჯიას შორის, წლის ბოლოს ფინანსური სარგებლის მიღებასაც შეძლებს.

**„ნეტო აღრიცხვა“** განახლებადი ენერჯის გამოყენების ერთ-ერთი პოპულარული მიმართულებაა მთელ მსოფლიოში. კონცეფციის ფარგლებში, წყლის, მზისა და ქარის განახლებად ენერჯიაზე მომუშავე მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგური წარმოადგენს საცალო მომხმარებლის მფლობელობაში არსებული განახლებადი ენერჯის წყაროს, რომელიც მიერთებულია ელექტროენერჯის გამანაწილებელ ქსელთან და რომლის დადგმული სიმძლავრე არ აღემატება 100 კილოვატს.

საქართველოს ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის (სემეკ) თავმჯდომარე ირინა მილორავა განმარტავს, რომ მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის მფლობელი საცალო მომხმარებელი არ არის კვალიფიციური საწარმო და, შესაბამისად, მასზე არ ვრცელდება ბაზარზე კვალიფიციური საწარმოსთვის დადგენილი მოთხოვნები, მათ შორის – ბაზრის ოპერატორის მოსახურების

საფასურის ანაზღაურების მოთხოვნა.

„ჩვენი მიზანია, მომხმარებელს მუდმივად შევთავაზოთ ისეთი სახის რეგულაციები, რომლებიც გაამარტივებს მისთვის საინტერესო და მნიშვნელოვანი ენერჯეტიკული პროექტების განხორციელებას. დაიცავს მის, როგორც მომხმარებლის, უფლებებს და უზრუნველყოფს მომსახურების ხარისხის მაღალ სტანდარტებს“, – ამბობს ირინა მილორავა.

სემეკმა მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურების მფლობელთათვის ქსელზე მიერთების პროცედურა გაამარტივა. შესაბამისად, მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის მფლობელს არ სჭირდება დამატებითი ნებართვების აღება ან ავტორიზაციის გავლა. საჭიროა მხოლოდ განაწილების ლიცენზიის ინფორმირება მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის მშენებლობის შესახებ და ქსელზე მიერთების მოთხოვნა კომისიის მიერ დადგენილი სპეციალური განაცხადის ფორმის საშუალებით.

მომხმარებელი ისდის მხოლოდ არსებული მრიცხველის ორმიმართულე-ბიანი მრიცხველით შეცვლის საფასურს, რომელიც დადგენილია კომისიის მიერ სხვადასხვა სიმძლავრესა და ძაბვის საფეხურზე.

დღეისთვის საქართველოში დაახლოებით 1,5 მილიონი მომხმარებელია და ნებისმიერ მათგანს შეუძლია იქონიოს სარგებლობაში 100 კვტ-მდე სიმძლავრის ელექტროენერჯის წარმოების საშუალება, რომელიც განახლებად ენერჯორესურსებს იყენებს.

სემეკის ელექტროენერჯეტიკის დეპარტამენტის დირექტორი ნუგზარ ბერიძე ამბობს, რომ საუბარია მომხმარებლის საკუთრებაში არსებულ ისეთ წყაროზე, რომელიც მიერთებულია ელექტროენერჯის გამანაწილებელი კომპანიის ქსელზე იმავე წერტილში, საიდანაც ელექტროენერჯის მოხმარება ხდება.

„შესაბამისად, წარმოებული ენერჯიის ძირითადი ნაწილის მოხმარება



ხდება თავად მფლობელის მიერ, ხოლო ჭარბი ენერჯია მიეწოდება ქსელში”, – განმარტავს ნუგზარ ბერიძე.

იმის გათვალისწინებით, რომ მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურს წლის განმავლობაში 200-250 ათასი კილოვატსაათი ენერჯიის გამომუშავება შეუძლია, ნუგზარ ბერიძე მის გამოყენებას კომერციულად მიზანშეწონილად მიიჩნევს საყოფაცხოვრებო მომხმარებლებისთვის, საჯარო-ადმინისტრაციული დაწესებულებებისთვის, წვრილი და საშუალო ბიზნესისათვის წელიწადში 1 მლნ კვტ.სთ-მდე მოხმარებით, ანუ რაოდენობრივად მომხმარებელთა მთლიანი მაჩვენებლის 95-98%-სთვის.

„ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ პირველ ეტაპზე, მიკროგენერატორების დაშვებული ჯამური სიმძლავრე არ უნდა აღემატებოდეს გამანაწილებელი კომპანიების პიკური დატვირთვის

2%-ს, ანუ დაახლოებით 25,000-30,000 კილოვატს, რაც რაოდენობრივად შეიძლება შეადგენდეს 1500-დან 2000-მდე მომხმარებელს. ასეთი მაჩვენებლები ელექტროენერჯიაში შეადგენს დაახლოებით 65-75 მილიონ კილოვატსაათს, ანუ ქვეყნის მოხმარების 0,7- 0,8%-ს”, – ამბობს ნუგზარ ბერიძე.

თავად მოწყობილობა-დანადგარების მონტაჟი და ქსელთან მიერთება შესაბამის კომპეტენციას მოითხოვს, რაც ცალსახად სადისტრიბუციო კომპანიის პრეროგატივაა და ხორციელდება „ერთი ფანჯრის“ პრინციპით. ამასთან, ვინაიდან კომისიის ინტერესში შედის, მოსახლეობა „ნეტო აღრიცხვაში“ აქტიურად ჩაერთოს, სემეკი მზად არის, საკონსულტაციო მომსახურება ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს გაუწიოს.

ამ ეტაპზე, ერთი ვატი მზის ფოტოვოლტური პანელების მოწყობის ხარჯი

საქართველოში \$1.4-1.8-მდე მერყეობს, თუმცა ბაზრის განვითარებასთან ერთად სემეკი ფასის მნიშვნელოვან კლებას ვარაუდობს. რაც შეეხება მიკროპნესს, მისი მოწყობის ფასი დამოკიდებულია კონკრეტულ პირობებსა და ადგილობრივ გეოგრაფიულ რესურსზე.

„ზოგადად, ქარის მიკროელექტროსადგურის მოწყობის ხარჯი იმავე სიმძლავრის მზის პანელების 50-60%-ის ტოლია. ქალაქის შემთხვევაში ქარის მიკროსადგურების მასობრივად განვითარება ნაკლებად მოსალოდნელია, გარდა ისეთი პერიფერიული რაიონებისა, სადაც ამ ენერჯიის რესურსი არსებობს”, – ამბობს სემეკის ელექტროენერჯეტიკის დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე ზვიად გაჩეჩილაძე.

მისი თქმით, საზღვარგარეთ ფართოდაა გავრცელებული მზის პანელებისა და ქარის კომბინირებული



მიკროელექტროსადგურები, რომლებიც ზრდის ელექტროენერჯის დღეღამური წარმოების ეფექტიანობას, იქიდან გამომდინარე, რომ ხშირ შემთხვევაში, ქარი ღამით ძლიერდება, როდესაც მზის პანელები ელექტროენერჯიას არ გამოიმუშავებენ. საქართველოში კი მზის ენერჯია მასობრივად ხელმისაწვდომია მომხმარებლისათვის, მაშინ როდესაც ქარისა და წყლის რესურსზე ხელმისაწვდომობა ნაკლებია.

რაც შეეხება სარგებელს, რომელიც შეიძლება მიიღოს სტანდარტული მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის მქონე პირმა წლიურად, ზვიად გაჩეჩილაძე განმარტავს, რომ „ნეტო აღრიცხვის“ ძირითად პრინციპად აღებული არა პირდაპირი ფინანსური სარგებლის მიღება, არამედ მოხმარებული ელექტროენერჯის დაზოგვა და, შესაბამისად, ელექტროენერჯიაზე გაწეული

ხარჯების შემცირება.

„წლის ბოლოს ფინანსური სარგებლის მიღება გამანაწილებელი კომპანიებისგან არის დამატებითი შესაძლებლობა, რომელიც უჩნდება მომხმარებელს იმ შემთხვევაში, თუ იგი წლის ჭრილში დადებით ბალანსს შეინარჩუნებს ქსელიდან მიღებულ და გაცემულ ელექტროენერჯის რაოდენობებს შორის“, - ამბობს სემეკის ელექტროენერჯეტიკის დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე.

სემეკის გათვლებით, მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურების მოწყობის შესაძლებლობა და პერსპექტივა თანაბარია როგორც ქალაქებში, ისე რეგიონებში. თუმცა, მათი შესაძლებლობების გამოყენებას დიდი სარგებლის მოტანა შეუძლია მაღალმთიან რაიონებში მცხოვრები მოსახლეობისთვის, სადაც ელექტროენერჯიაზე წვდომა

ნაკლებია ან ტექნიკურ-ეკონომიკურად არამიზანშეწონილია ელექტროენერჯის გამანაწილებელი ქსელის მიყვანა. შესაბამისად, ასეთ შემთხვევებში, ეკონომიკურად გამართლებულ ალტერნატივად მიიჩნევა ალტერნატიულ ენერჯიაზე მომუშავე დეცენტრალიზებული მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურების მოწყობა.

მომხმარებლისთვის ელექტროენერჯიაზე გაწეული ხარჯების შემცირების პარალელურად, „ნეტო აღრიცხვის“ ერთ-ერთი მთავარი სარგებელი გარემოზე მაგნე ნივთიერებათა ემისიების შემცირებაც არის, ვინაიდან მიკროელექტროსადგურების მიერ წარმოებული ენერჯია არის სუფთა ენერჯია, რომელიც ჰაერში ნახშირორჟანგის გაფრქვევას ამცირებს. შესაბამისად, თუკი საქართველოში მიკროელექტროსადგურების მიერ გამოიმუშაებული ელექტ-

ფოტო: ჯაბა ჩიტიძე

როენერგია მიაღწევს გამანაწილებელი კომპანიების პიკური დატვირთვის 2%-იან ზღვარს, რაც დაახლოებით 25-30 მეგავატია, ნახშირორჟანგის გაფრქვევა ქვეყანაში წლიურად დაახლოებით 18,000 ტონით შემცირდება.

არსებობს კიდევ ერთი დაშვება, რომ თბოელექტროსადგურების და იმპორტის გამომუშავება შემცირდება იმავე მოცულობით, რა გამომუშავებაც ექნებათ მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურებს. ეს დაშვება ეყრდნობა გათვლას, რომ ენერჯის მოთხოვნა გამანაწილებელ კომპანიებში შემცირდება იმავე მოცულობით, რა ოდენობის ელექტროენერჯიასაც აწარმოებენ მიკროელექტროსადგურები, ანუ გამანაწილებელ კომპანიას საბითუმო ბაზარზე სწორედ ამ მოცულობით ნაკლები ელექ-

(ელექტრონული ფოსტის ან მოკლე ტექსტური შეტყობინების საშუალებით) აცნობოს მას დაგეგმილი სარემონტო სამუშაოების შესახებ მათ დაწყებამდე არაუმეტეს 5 და არანაკლებ 1 კალენდარული დღით ადრე. გარდა ამისა, შეტყობინებაში ზუსტად მიუთითოს სამუშაოების დაწყების დრო და ხანგრძლივობა. ასევე, ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზის, სასმელი წყლის მიწოდების გაუფრთხილებლად შეწყვეტის შემთხვევაში, მიწოდება აღადგინოს 6 საათის განმავლობაში, ხოლო თუ მომარაგების აღდგენა საჭიროებს რთული სამუშაოების შესრულებას, დაუყოვნებლივ აცნობოს მომხმარებელს გათიშვის ზუსტი მიზეზი და მომარაგების აღდგენის სავარაუდო დრო, რომელიც არ უნდა აღემატებოდეს 12

ასალი წესების საერთო სტანდარტით გათვალისწინებული მომსახურების შესრულების მონიტორინგს სემეკი განახორციელებს და წლიური მარვენებლების შეფასების შედეგად, კომპანიის მიმართ ფინანსურ მექანიზმებს გამოიყენებს მისი წახალისების ან დაჯარიმების მიზნით, რაც აისახება კომპანიისათვის შესაბამის მომსახურებაზე დადგენილ ტარიფში.

„რეგულირებად სექტორებში კომპენსირების, დაჯარიმებისა და წახალისების მექანიზმების განსაზღვრა შესაბამისობაშია დარგების განვითარების ევროპულ სტანდარტებთან“, - ამბობს კომისიის წევრი გიორგი ფანგანი. მისი თქმით, ჯანსაღი ტარიფების არსებობის პირობებში, მომხმარებელი, რომელიც ყიდულობს

**„როდესაც მიკროელექტროსადგურების მიერ გამოშვებული ელექტროენერჯია დაემთხვევა ქვეყნის ჰიდრორესურსების პიკს, შედეგად საქსპორტო პოტენციალის გრძელ მივიღებთ“.**

ტროენერჯის შესყიდვა მოუწევს. „იქიდან გამომდინარე, რომ დეფიციტის დასაფარად ქვეყანა იყენებს თბოელექტროსადგურების მიერ გამომუშავებულ ელექტროენერჯიას და იმპორტს, სავსებით ლოგიკურია ასეთი დაშვების გაკეთება. იმ შემთხვევაში, როდესაც მიკროელექტროსადგურების მიერ გამომუშავებული ელექტროენერჯია დაემთხვევა ქვეყნის ჰიდრორესურსების პიკს, შედეგად საქსპორტო პოტენციალის ზრდას მივიღებთ“, - განმარტავს ზვიად გაჩეჩილაძე.

„ნეტო აღრიცხვის“ დანერგვის პარალელურად, სემეკი ახალ რეგულაციებს ამკვიდრებს ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზისა და წყალმომარაგების სექტორებში მოქმედი კომპანიებისთვისაც.

ასალი სტანდარტების შესაბამისად, კომპანია ვალდებულია, მომხმარებლის მიერ შერჩეული ფორმით

საათს. გარდა ამისა, კომპანიამ უნდა უზრუნველყოს ქოლ-ცენტრის მუშაობა 24-საათიან რეჟიმში, რომლის პასუხის გაცემის დრო განისაზღვრება ზარის დაფიქსირებიდან 60 წამის განმავლობაში. ასალი წესები არეგულირებს გადაუხდელობის მიზნით გათიშული აბონენტების ჩართვის სტანდარტებსაც. კერძოდ, გადაუხდელობისთვის გათიშული მომხმარებლისთვის მომარაგების აღდგენა უნდა მოხდეს დავალიანების გადახდის ასახვიდან, ან მომხმარებლის მიერ ქვითრის წარდგენიდან არა უმეტეს 3 საათის განმავლობაში.

დადგენილი სტანდარტების დარღვევის შემთხვევაში კომპანიებს მომხმარებლისთვის ფულადი კომპენსაციის გადახდა მოუწევთ სააბონენტო ბარათზე დარიცხვის გზით 10 კალენდარული დღის ვადაში.

პროდუქტს ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზის ან სასმელი წყლის სახით, უზრუნველყოფილი უნდა იყოს შესაბამისი ხარისხიანი მომსახურებით.

„კომპანია ვალდებულია, შეასრულოს ის სტანდარტები, რაც წესების მიხედვითაა გაწერილი და რომლებიც უზრუნველყოფს კმაყოფილ, ლოიალურად განწყობილ მომხმარებელს“, - დასძენს გიორგი ფანგანი.

იმის გათვალისწინებით, რომ კომერციული მომსახურების წესები წარმატებით მუშაობს ელექტროენერჯეტიკის სექტორში 2012 წლიდან, კომისიაში ვარაუდობენ, რომ ისინი დადებით ასახვას ჰპოვებენ ბუნებრივი გაზისა და წყალმომარაგების სექტორებზე და, რაც მთავარია, დადებით შედეგს მოიტანენ მომხმარებელთა უფლებების დაცვის თვალსაზრისით. **F**



# ბურბონის მარკო პოლო

Jefferson's-ი ვისკის დამზადების გაუკვალავ გზებზე (უფრო სწორად, წყლებზე) მოგზაურობს და ბურბონს მსოფლიოს ოკეანეებში, მდინარეებსა და ტბებში აძვლებს.

ავტორი: მარამ ბრაუნ

სალი ორლენის ტბა პონჩარტრენში პატარა მოტორიანი ნავი დაცურავს - ჭანჭრობებიდან ჩრდილოეთისკენ დაბალი სიჩქარით, 5 კვანძით მიემართება და აგვისტოს გაწებილ ჰაერს მიაპობს. ხომალდს ერთკაციანი ეკიპაჟი მართავს - ახალგაზრდა კაცი, რომელსაც ნავზე გატარებული თითქმის სამი თვის შედეგად, წვერი უწესრიგოდ გაზრდია. საპირისპირო მხარეს რომ მიადგება, კაპიტანი ქალაქის მომხიარული, პალმებამწვრივებული ნაპირის გასწვრივ უშვებს ღუზას. ხომალდის გარეგნობა - 23 ფუტის მოძველებული ლითონი - მის ტვირთზე ცრუ შთაბეჭდილებას ქმნის. ეს ტვირთი, სინამდვილეში, ბურბონით სავსე 200-ზე მეტი ლიტრის ტევადობის მუხის კასრებია. ცრუ შთაბეჭდილება შეიძლება, მისმა მარშრუტმა შევიქმნათ (და ვერ წარმოიდგინოთ, რომ რაღაც სიახლესთან გვაქვს საქმე): ხომალდი ლუისვილიდან (კენტუკი) მდინარე ოჰაიოთი ჯერ მისისიპიმდე, შემდეგ კი მექსიკის ყურემდე მოგზაურობს.

როცა ნავი ერთი ან ორი დღით პორტში ჩერდება, მისი მფლობელი, ჭადარაშემპარული სამხრეთელი, ტრეი ზოელერი იქ ჩადის, რათა კაპიტან ტედ გრეისთან ერთად განსაკუთრებული წუთებით დატკბეს. კასრებში, რომლებიც გემბანზე ფოლადის გალიებში უსაფრთხოდაა მოთავსებული, ექვსი თვის დამწვლების ვისკი ინახება. ამ ახალგაზრდულ ასაკში, ვისკი, როგორც წესი, წყალივით გამოჭვირვალა, ზედმეტად ტკბილი გემო აქვს

და სასას წვავს. მაგრამ კომპრესირებულ ჰაერზე მომუშავე ბურლით ზოელერი კასრიდან ნაცნობ წაბლისფერ სითხეს ამოტუმბავს და ეს სითხე გაცილებით ასაკოვანი ბურბონით გამოიყურება. როცა დუეტს ამ სითხით სავსე ჭიქები პირთან მიაქვს, კაპიტანი ზოელერის აზრს ასრულებს:

„ის აკლია...“, - იწყებს ზოელერი.

„...პიკანტურობა“, - ამთავრებს გრეი.

48 წლის ზოელერი Jefferson's-ის დამაარსებელია - ლუისვილში დაფუძნებული ბურბონის მწარმოებლისა, რომელსაც ამერიკის მესამე პრეზიდენტის პატივსაცემად შეერჩა სახელი („ის დამოუკიდებლობასაც განასახიერებდა და დახვეწილობასაც“) და რომელიც 1997 წელს შეიქმნა - მანამ, სანამ ინდივიდუალურად წარმოებული ვისკი ეროვნულ გართობად იქცეოდა. ოჯახური ღვიძლის თანახმად, ზოელერის ჩაბმა ვისკის ინდუსტრიაში საკმაოდ ბუნებრივი ნაბიჯი იყო: მას დიდი ბებია ჰყოლია, რომელიც მე-18 საუკუნის ბოლოს ალკოჰოლს ხდიდა. ის გახლდათ „პირველი ამერიკელი ქალი, რომელიც ალკოჰოლის არალეგალური გამოხდისთვის დააკავეს“, - ამაცად ამბობს ზოელერი.

Jefferson's-ი ჩვენს საუკუნეში განაგრძობს წესების მსხვრევას და ინოვაციურ გემოებში ოსტატდება, რაც ალკოჰოლის კომპანიებისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, ინდუსტრიის მოჭარბებულ კონკურენციას რომ გადაურჩნენ. კარგი ბურბონი კარგად დამწვლებული ბურბონია, ჰოდა, ერთ მშვენიერ



**ღვინოსთან სტუმრად: ზოგიერთი Jefferson's-ის Cabernet-ს კასრები შია დაძველებული.**

დღესაც, ზოგჯერ დაძველებებზე ექსპერიმენტების ჩატარება დაიწყო: სავსე კასრებს (მას Napa Valley-ს განთქმული Groth Vineyard-ის Cabernet-ს კასრებიც მოსწონს) იხვებზე მონადირეების სახიზნავებში ათავსებდა, რომ ცვალებადი ამინდის გავლენას დაჰკვირვებოდა. მისი ბურბონით დატვირთული ნავებიც ამ ფილოსოფიის კიდევ ერთი განშტოებაა.

თითქმის ყველა ვისკი - იქნება ეს სკოჩი, ბურბონი თუ ჭვავის ვისკი - შენობაში, კასრებში ძველდება. ამ პროცესს წლები სჭირდება და რაც მეტი, მით უკეთესი. დაძველებისთვის დიდი სახდელები უფრო გამოდგება, თავისი საწყობებითურთ, რომ მწარმოებელი დიდ ოდენობას გაუმკლავდეს და საუკეთესო შედეგებისთვის, პატარ-პატარა ელემენტები (მაგალითად,

ტენიანობა და ტემპერატურა) იოლად არეგულიროს. ამდენად, თუ Jefferson's-ის ტიპის უფრო პატარა ბრენდებს სურთ, გამორჩეულები იყვნენ, შემოქმედებითად უნდა მიუდგნენ საქმეს.

როგორც ალკოჰოლის ინდუსტრიაში ბევრ დიდ იდეას სჩვევია, ვისკის წყალზე დაძველების კონცეფციაც სმის რამდენიმე რაუნდის შედეგად წარმოიშვა. უფრო კონკრეტულად, ეს მე-40 დაბადების დღის აღნიშვნისას მოხდა, იახტაზე, რომელიც ზოგჯერ მეგობარს, ზვიგენტა მკვლევარს, კრის ფიშერს ეკუთვნოდა, და რომელსაც კოსტა-რიკისკენ აელო გემი. გემი ირწუოდა, ზოგჯერ კი აკვირდებოდა, როგორ ბზრიალებდა ვისკი ჭიქაში. თვალწინ კასრში ჩასხმული ვისკი დაუდგა, რომელიც მსგავს სიტუაციაში მსგავსადვე მოიქცეოდა. თეო-



## ტენდენცია

რაზე საუბრობს FORBES.COM-ის 45 მილიონი მომხმარებელი? მიტი ინფორმაციისთვის, იხილეთ [FORBESLIFE.COM](http://FORBESLIFE.COM)-ს.

### პარსონა კანი ვისი

რა ეცმევით მოდურ ბაგ-შეებს ამ შემოდგომას? კანი ვესტმა და ADIDAS-მა საბავშვო სპორტული ფეხსაცმლის, YEEZY BOOST 350 INFANT-ის შექმნისთვის ითანამშრომლეს. მოუხედავად იმისა, რომ წყვილი \$130 ღირს, საბავშვო YEEZY-ების გაყიდვას ერთი შაბათ-კვირა ეყო.



### კომპანია HAMLET

ONE KINGS LANE-ის კურსდამთავრებულის, ბრიტ კაპუტოს მიერ ჩამოყალიბებული HAMLET-ი მომხმარებლებს საშუალებს აძლევს, სახლის დეკორაციის ყოფნა-არყოფნის საკითხი პირდაპირ საკუთარი ტელეფონის კომფორტის ზონიდან მოაგვარონ.

### იდეა THE SOLAR EXPRESS

კანადელმა ინჟინერმა და დიზაინერმა ჩარლზ ბომბარდიემ ფუტურისტულ „კოსმოსურ მატარებელთან“ დაკავშირებული გეგმები გაამხილა, რომელსაც დედამიწიდან მარსამდე მისასვლელად ორი დღეც არ დასჭირდება. აბა, მთვარეზე მოგზაურობა მთლად ყოველდღიური, ორწუთიანი ამბავი ყოფილა!

რიულად, გემის რწევას შეეძლო დაძველების დაჩქარება, რადგანაც ბურბონი არაერთხელ შევიდოდა კასრთან კონტაქტში... და ელემენტებთანაც (ნებისმიერ მაღალ ტემპერატურას იგივე სუპერდამაძველებელი ეფექტი ექნებოდა). საბოლოოდ კი ეს მეთოდი დროს საოცრად დაზოგავდა. და არაპროგნოზირებად ბუნებაში და სხვადასხვა მარშრუტზე მოხვედრილი ბურბონის წყალობით, ზოგჯერ ასახლი ექსტრაქტების სტაბილური წყარო გაუნრდებოდა.

თავიდან ფიშერი სკეპტიკურად განეწყო იდეის მიმართ, რაც გემით ამდენი აალებადი სითხის გადატანას გულისხმობდა. „მაგრამ რაც უფრო მეტს სვამდა, - იხსენებს ზოგჯერ, - მით უფრო მოსწონდა ეს იდეა“.

Jefferson's-ის Ocean-ის დებიუტი 2012 წელს, 10,000-ზე მეტი ზღვის მილის დაფარვის შემდეგ შედგა. ზოგჯერ 300 ბოთლი \$200-ად დააფასა და მისივე თქმით, მალე ათჯერ უფრო ძვირადაც ჰყიდდა. მეცხრე Jefferson's Ocean-ის გამოშვებას წლის ბოლოს აპირებს. ახალი ვერსიის პირველად გასინჯვა „შობის დილასავითაა. არასდროს ვიცი, როგორი იქნება“.

ზღვის ჰაერი Jefferson's Ocean-ს ბოლოში მარილიანი კარამელის გემოს აძლევს, არაფერში რომ არ შეგეშლება, ისეთს. ზოგჯერმა ნაკლებად მლაშე ვარიანტის შექმნაც მოისურვა, ოღონდ არ უნდოდა, საზღვაო დაძველებისთვის ეღალატა. ჰოდა, აბა, რატომ უნდა ეთქვა ლუისვილიდან ახალ ორლეანამდე მარშრუტზე უარი - მარშრუტზე, რომლითაც მე-19 საუკუნეში ამერიკის პირველმა გამომხდევლებმა გადაზიდეს ბურბონი?

მეგობარმა ზოგჯერ 27 წლის გრეი გააცნო, ყოფილი Eagle Scout-ი, რომელიც დისკომფორტსა და სირთულეებში ცხოვრებით იყო გატაცებული. „მის კაბინაში შევიხედე, - ამბობს გრეი და უფანჯრო, 6 ფუტის სიგრძისა და 2 ფუტის სიმაღლის კაიუტის პატარა კარს აღებს, - და

ვიფიქრე, მაგარია, ათი თვე კარავში ძილივით იქნება-მეთქი“.

მოგზაურობისთვის ზოგჯერმა პატარა ხომალდი შეარჩია. უფრო დიდი უფრო მყარად იცურებდა წყალზე და ბურბონიც ნაკლებად იმოძრავებდა კასრში.


გრეი მდინარე ოჰაიოდან ივნისში დაიძრა და მალევე იგრძნო, სიცხე რომ კარამელად აქცევდა ბურბონს და ხანდახან ფუტკრების გუნდებსაც რომ იზიდავდა. მოგზაურობას კიდევ რამდენიმე სათავგადასავლო მომენტი ახლდა. „სამჯერ კინაღამ ამოვიყრავდით“, - იხსენებს გრეი, და სანამ ჰენდერსონთან (კენტუკი) ახლო, გრიგალისგან თავშესაფარს ეძებდა, „არ მეკონა, რომ გემი გაქაჩავდა“.

ახლა, როცა ახალ ორლეანში უსაფრთხოდ ჩაუშვა ღუზა, გრეი თავდაჯერებულად აცხადებს, რომ მისი ტვირთი „მსოფლიოში უიშვიათესი ბურბონია“. რადგან ეს ბურბონი უკვე საგრძნობლად კარგად და საგრძნობლად მალე დაძველდა, კიდევ ორი გზის გავლა მოუწევს.

ზოგჯერ მის გადატანას თავად აპირებს, თავის მეგობართან, ახალი ორლეანის რესტორატორსა და შეფ ჯონ ბემთან ერთად. ეს გაცილებით მოკლე მარშრუტი იქნება: ახალი ორლეანიდან ფლორიდამდე. მერე ბურბონს ნიუ-იორკში გაუშვებს (სავარაუდოდ, გრეი კვლავ დაბრუნდება კაპიტნის რანგში).

ბურბონს სამობაოდ გამოუშვებენ და მას Jefferson's Journey ერქმევა, თუმცა ზოგჯერ ფასი ჯერ მოსაფიქრებელი აქვს. სადღაც \$70-ს უტრიალებს - 200-მილილიტრიანი ბოთლისთვის.

თუ Jefferson's-ი მეორე ასეთ მოგზაურობაში წავა, მის კაპიტანს გარკვეულ გაუმჯობესებათა ნუსხა აქვს მზად. „აღბათ კაპიტნის თანაშემწე დაგვჭირდება, - ამბობს გრეი და ხომალდის საჭეს ეყრდნობა, - და კონდიციონერი“.

ზოგჯერ კვერს უკრავს. „ჰო, და აღბათ უფრო დიდი ნავი უნდა ვიშოვოთ“. 

## დასკვნითი აზრი



„მითხარით, რომელი ბრენდის ვისკის სვამს ეს გრანტი. მინდა ერთი ბარელი ჩემს სხვა გენერლებსაც გაუგზავნო“.

- აბრაამ ლინკოლნი



# მოწევის შესახებ



თუ თქვენ შეეშვებით მოწევას, სმას და სიყვარულს, უფრო დიდხანს არ იცხოვრებთ, უბრალოდ ცხოვრება უფრო გრძელი და მოსაწყენი მოგეჩვენებათ.

- კლიმენტ ფროიდი



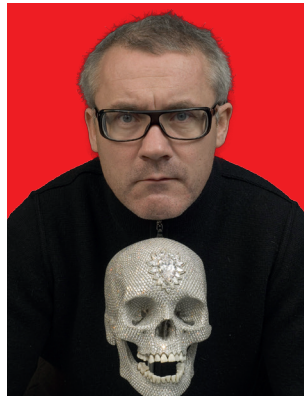
სასუბრობენ სიგარეტის აკრძალვაზე ისეთ ადგილებში, რომელთაც კვირაში ათზე მეტი ადამიანი სტუმრობს. ეს ნიშნავს, რომ მაღონა ლოგინში ვეღარ მოხვავს.

- ბილ მეიერი



მოწევა მამ-შვილებს და მასიამოვნებს. არ მინდა, პოლიტიკოსები წყვეტდნენ, რა მაღელვებდეს ცხოვრებაში.

- დევიდ ჰოპკინი



მონება საუკეთესო გზაა, რაიღონო თვითმკვლელობა სიკვდილის გარეშე. მარტივია – მე ვხევი იმიტომ, რომ მონება ცუდია.

- დევიდ ჰარსტი



მოწევა ყნოსვის მტრობა, ტვინის ვნება და ფილტვების საფრთხეა.

- მეფე ჯეიმზ I